



# Студенческий вестник ДонГУУ

Государственное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«Донецкий государственный университет управления»

Студенческое научное общество ГОУ ВПО ДонГУУ

1(3)/16

г. Донецк



*Научный журнал*

**Студенческий  
вестник  
ДонГУУ**

**1 (3) 2016**

**Донецк, 2016**

## **РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ НАУЧНОГО ЖУРНАЛА «СТУДЕНЧЕСКИЙ ВЕСТНИК ДОНЕЦКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА УПРАВЛЕНИЯ»**

**Смирнова Екатерина Алексеевна** – *председатель редакционной коллегии, координатор Студенческого научного общества ГОУ ВПО ДонГУУ*

**Науменко Светлана Николаевна** – *заместитель председателя редакционной коллегии, координатор Студенческого научного общества ГОУ ВПО ДонГУУ факультета менеджмента, кандидат наук по государственному управлению, доцент*

**Бондарь Алексей Николаевич** – *секретарь, председатель Студенческого научного общества ГОУ ВПО ДонГУУ*

**Станкова Тамара Валентиновна** – *технический, научный редактор*

### ***Члены редакционной коллегии:***

**Дорофиев Вячеслав Владимирович** – доктор экономических наук, профессор, проректор по научной работе ГОУ ВПО ДонГУУ

**Есауленко Дмитрий Юрьевич** – координатор Студенческого научного общества ГОУ ВПО ДонГУУ факультета экономики, ассистент

**Степанова Ольга Григорьевна** – координатор Студенческого научного общества ГОУ ВПО ДонГУУ факультета права и социального управления, преподаватель

**Тарасова Елена Владимировна** – координатор Студенческого научного общества ГОУ ВПО ДонГУУ учетно-финансового факультета, кандидат экономических наук, доцент

**Ущиповская Елена Николаевна** – координатор Студенческого научного общества ГОУ ВПО ДонГУУ факультета государственного управления, доктор наук искусствоведения

**Беленцов Владимир Николаевич** – доктор экономических наук, профессор

**Беганская Ирина Юрьевна** – доктор экономических наук, доцент

**Петрушевский Юрий Люцианович** – доктор экономических наук, доцент

**Барышникова Леля Петровна** – доктор экономических наук, доцент

**Волощенко Лариса Михайловна** – доктор экономических наук, доцент

**Подгорный Владимир Васильевич** – доктор экономических наук, профессор

**Гаврилов Николай Иванович** – доктор философских наук, профессор

**Губерная Галина Константиновна** – доктор экономических наук, профессор

**Ободец Роман Васильевич** – кандидат наук по государственному управлению, доцент

## СОДЕРЖАНИЕ

## ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ

<b>Брикес В.А., Докторова Н.П.</b> Корпоративный тайм-менеджмент: на пути к становлению нового корпоративного стандарта .....	6
<b>Бурлацкая А.В., Гамаюнов В.Г.</b> Управленческая инноватика .....	9
<b>Велиханов Д.Р., Козлов В.С.</b> Специфические особенности развития государственного управления науки в различных странах .....	13
<b>Гашутина Е.Э., Докторова Н.П.</b> Использование риск-менеджмента на предприятии в условиях неопределенности .....	16
<b>Герасютина А.Е., Козлов В.С.</b> Адаптация законодательной базы ДНР на основе анализа законов РФ и Украины в маркетинговой среде .....	21
<b>Головня Ю.О., Ободец Р.В.</b> Маркетинговый анализ рынка недвижимости г. Донецка: перспективы, возможности .....	28
<b>Гончарова А.В., Кирилеева А.С.</b> Анализ динамики и структуры активов коммерческих банков .....	31
<b>Зикунова А.Н., Козлов В.С.</b> Совершенствование законов управления государственным аппаратом в ДНР на основе сравнительного анализа законодательств стран СНГ .....	37
<b>Лунина А.В., Осипенко И.Н.</b> Комплексное озеленение городских территорий одна из главных задач местных органов власти .....	44
<b>Костычев Б.А., Козлов В.С.</b> Совершенствование механизмов мотивации труда организации в современных условиях .....	48
<b>Любченко А.А., Ободец Р.В.</b> Разработка маркетинговой стратегии развития сферы культуры в Донецкой Народной Республике .....	53
<b>Кудратова Ю.К., Козлов В.С.</b> Анализ конкурентоспособности железнодорожного транспорта Донецкого региона .....	57
<b>Маган М.С., Докторова Н.П.</b> Работа пенсионной системы в Донецкой Народной Республике .....	61
<b>Мостовая Е.А., Ободец Р.В.</b> Talent-management – необходимость в управлении персоналом в условиях кризиса и неопределенности .....	65
<b>Панченко А.Д., Кирилеева А.С.</b> Значение микрофинансового института как инструмента поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации .....	70
<b>Пикалова И.И., Ободец Р.В.</b> Технологии управления в менеджменте .....	77
<b>Серцов В.О., Осипенко И.Н.</b> Состояние управления водоснабжением ДНР и необходимость принятия неотложных мер по его реформированию и развитию .....	80
<b>Клименко В.А.</b> Повышение конкурентоспособности предприятий в сфере ресторанного бизнеса .....	84

## ЭКОНОМИКА

<b>Батура А.Е., Шишкова В.С.</b> Разработка мероприятий по улучшению складской системы .....	88
<b>Вознюк И.О., Лунина В.Ю.</b> Особенности функционирования логистических центров и целесообразность их размещения на территории ДНР .....	91
<b>Воронин А.М., Лизогуб Р.П.</b> Складское оборудование как залог эффективной работы склада .....	94
<b>Гранюкова К.С., Смирнов С.Н.</b> Методы и методики исследования систем управления персоналом ...	99
<b>Дранко В.С., Лунина В.Ю.</b> Проблематика системы транспортной логистики на нынешнем этапе развития Донецкой Народной Республики .....	102
<b>Жушма И.А., Лошинская Е.Н.</b> Формирование социально-ориентированной экономики .....	105
<b>Кандеева А.Р., Смирнов С.Н.</b> Теоретико-методологические составляющие исследования систем управления персоналом .....	111
<b>Ковалячук С.Г., Лизогуб Р.П.</b> Применение транспортно-складской логистики на горнодобывающих предприятиях Донецкой Народной Республики .....	115
<b>Константинова М.А., Жидченко В.Д.</b> Экономический потенциал Донбасса .....	118
<b>Литвиненко А.С., Лошинская Е.Н.</b> Налоговая политика и ее роль в инновационном развитии малого бизнеса .....	124
<b>Майборода О.С., Лошинская Е.Н.</b> Экономические риски в деятельности субъектов малого предпринимательства .....	128
<b>Маслюк А.А., Лошинская Е.Н.</b> Особенности экономической деятельности и планирования на предприятиях малого бизнеса .....	131
<b>Новикова А.К., Филиппук А.О.</b> Социальный маркетинг как инструмент реализации корпоративной ответственности .....	136
<b>Перельмутова Е.М., Лизогуб Р.П.</b> Состояние и перспективы развития транспортно-экспедиционного обслуживания в Донецкой Народной Республике .....	140
<b>Сергеев Р.А., Лизогуб Р.П.</b> Влияние на потребителей эффективного расширения товарного ассортимента продуктами-новинками. Их продвижение на мировом рынке .....	144
<b>Сувако А.А., Лизогуб Р.П.</b> Современные складские технологии: их классификация, эффективность и преимущества внедрения системы автоматизации склада на базе WMS на примере ООО «МАК-Инвест» .....	149
<b>Щербакова А.В., Шишкова В.С.</b> Мероприятия по повышению качества и эффективности транспортно-экспедиционного обслуживания .....	153
<b>Давыденко Е.А.</b> Пути улучшения себестоимости на обособленном предприятии «Шахта им. М.И. Калинина» .....	159

## УЧЁТ И ФИНАНСЫ

<b>Бондарева В.А., Агафоненко О.Ю.</b> Теоретические аспекты учета расходов субъектов хозяйствования .....	161
<b>Гавий А.А., Демидова И.А.</b> Мониторинг дебиторской задолженности на предприятии .....	166
<b>Евич О.Н., Евсеенко В.А.</b> Современные тенденции развития методики и организации учета и контроля денежных средств бюджетных учреждений .....	170
<b>Козлова Я.О., Кириенко О.Э.</b> Комплексный подход как условие эффективного управления кредитным риском в условиях кризиса .....	175
<b>Колодийцева С.А., Евсеенко В.А.</b> Теоретические аспекты формирования учетной политики современного предприятия .....	180

<b>Мельникова А.С., Кирзлеева А.С.</b> Совершенствование управления кредитными операциями банков .....	186
<b>Разумова О.Е., Агафоненко О.Ю.</b> Методика проведения анализа финансовых результатов .....	191
<b>Ясинская Н.В., Тарасова Е.В.</b> Оценка кредитоспособности заемщика как приоритетное направление деятельности отечественных и зарубежных кредитных организаций.....	196

#### ПРАВО И СОЦИАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

<b>Смирнова А.А., Дергунов Ю.В.</b> Идеология как «ложное сознание»: противоречия интерпретации .....	201
---	-----

#### МАТЕРИАЛЫ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ МЕРОПРИЯТИЙ ГОУ ВПО ДОНГУУ

<b>Степаненко Р.А.</b> Пути совершенствования механизма государственного управления рынком недвижимости .....	207
<b>Шершнева К.А.</b> Совершенствование структуры управления Аппаратом Народного Совета Донецкой Народной Республики.....	209

### C O N T E N T S

#### PUBLIC ADMINISTRATION

<b>Brikez V.A., Doktorova N.P.</b> Corporate Time Management: on the way to become the new corporate standard.....	6
<b>Burlatskaya A.V., Gamayunov V.G.</b> Management innovations .....	9
<b>Velihanov D.R., Kozlov V.S.</b> Specific features of the development of public administration of science in various countries .....	13
<b>Gashutina E.E., Doktorova N.P.</b> The use of risk management at the enterprise in the conditions of uncertainty .....	16
<b>Gerasyutina A.E., Kozlov V.S.</b> Adaptation of the legal framework of DPR on the base of the analysis of laws of the Russian Federation and Ukraine in the marketing environment .....	21
<b>Golovnya J.O., Obodets R.V.</b> Marketing analysis of real estate market in Donetsk: prospects, opportunities .....	28
<b>Goncharova A.V., Kirzleeva A.S.</b> Analysis of the dynamics and structure of assets of commercial banks ...	31
<b>Zikunova A.N., Kolov V.S.</b> Improvement of the laws of state management units in DPR on the base of corporative analysis of legislations of CIS countries.....	37
<b>Lunina A.V., Osipenko I.N.</b> Comprehensive landscaping in urban areas as one of the main tasks of local authorities .....	44
<b>Kostychev B.A., Kozlov V.S.</b> Improvement of work motivation mechanisms of organization in present-day conditions .....	48
<b>Lubchenko A.A., Obodets R.V.</b> Development of marketing strategy of the culture sphere development in the Donetsk People's Republic .....	53
<b>Kudratova J.K., Kozlov V.S.</b> Analysis of the competitiveness of rail transport of Donetsk region .....	57
<b>Magan M.S., Doktorova N.P.</b> The work of pension system in the Donetsk People's Republic .....	61
<b>Mostovaya E.A., Obodets R.V.</b> Talent-management - the need for human resource management in crisis and uncertainty conditions .....	65
<b>Panchenko A.D., Kirzleeva A.S.</b> The value of the microfinance institution as a tool support of small business in the Russian Federation .....	70
<b>Pikalova I.I., Obodets R.V.</b> Management Technologies in Management.....	77
<b>Sertsov V.O., Osipenko I.N.</b> The state of water supply management of DPR and the necessity of urgent measures acceptance for its reformation and development.....	80
<b>Klimenko V.A.</b> Improving the competitiveness of enterprises in the restaurant business.....	84

#### ECONOMY

<b>Batura A.E., Shishkova V.S.</b> Development of measures to improve the warehouse system .....	88
<b>Voznyuk I.O., Lunina V.J.</b> Features of functioning of logistics centers and appropriateness of its placement on the territory of the DPR .....	91
<b>Voronin A.M., Lizogub R.P.</b> Storage equipment as a guarantee of efficient warehouse operation .....	94
<b>Granyukova K.S., Smirnov S.N.</b> Methods and techniques of research of personnel management systems.....	99
<b>Dranko V.S., Lunina V.Y.</b> The issue of transport logistics system at the current stage of development of the Donetsk People's Republic.....	102
<b>Zhushma I.A., Loshinskaya E.N.</b> Formation of socially-oriented economy.....	105
<b>Kandeeva A.R., Smirnov S.N.</b> Theoretical and methodological components of personnel management systems research .....	111
<b>Kovalchuk S.G., Lizogub R.P.</b> The use of transport and warehouse logistics at mining enterprises of the Donetsk People's Republic.....	115
<b>Konstantinova M.A., Tkachenko V.D.</b> The economic potential of Donbass .....	118
<b>Litvinenko A.S., Loshinskaya E.N.</b> Tax policy and its role in the innovative development of small business .....	124
<b>Mayboroda O.S., Loshinskaya E.N.</b> Economic risks in the activity of subjects of small business.....	128
<b>Maslyuk A.A., Loshinskaya E.N.</b> Features of economic activity and planning on the enterprises of small businesses.....	131
<b>Novikova A.K., Filipyuk A.O.</b> Social marketing as a tool for the implementation of corporate responsibility .....	136
<b>Perelmutova E.M., Lizogub R.P.</b> Status and prospects of development of freight forwarding service of the Donetsk People's Republic.....	140

<b>Sergeev R.A., Lizogub R.P.</b> Influence of effective expansion product range by the new products for consumers. Their promotion on the world market .....	144
<b>Suwalko L.L., Lizogub R.P.</b> Modern storage technology: its classification, efficiency and benefits of the implementation of warehouse automation systems based on the WMS, on the example of "MAK-Invest" .....	149
<b>Scherbakova A.V., Shishkov V.S.</b> Quality improvement activities and the efficiency of transport and forwarding services .....	153
<b>Davydenko E.L.</b> Ways to improve the cost to an outside entity "The Kalinin coal mine" .....	159

#### ACCOUNTING AND FINANCE

<b>Bondareva V.A., Agafonenko O.J.</b> Theoretical aspects of the account of expenses of subjects management .....	161
<b>Gaviyi A.A., Demidova I.A.</b> Monitoring of accounts receivable at the enterprise .....	166
<b>Evich O.N., Evseenko V.A.</b> Modern trends of development in methodology and organization accounting and cash control budget institutions .....	170
<b>Kozlova Ya.O., Kiriynko O.E.</b> An integrated approach as a condition for effective management of credit risk in conditions of crisis .....	175
<b>Kolomiytseva S.L., Evseenko V.A.</b> Theoretical aspects of accounting policy of the modern enterprise .....	180
<b>Melnikova A.S., Kirizleeva A.S.</b> Improving of credit control operations of banks .....	186
<b>Razumova O.E., Agafonenko O.J.</b> The methodology of the analysis of financial results .....	191
<b>Yasinskaya N.V., Tarasova E.V.</b> Assessment of creditworthiness of the borrower as a priority activity of domestic and foreign credit institutions .....	196

#### LAW AND SOCIAL MANAGEMENT

<b>Smirnova A.A., Dergunov E.V.</b> Ideology as "false consciousness": conflicts of interpretation .....	201
--	-----

#### THE MATERIEALS OF DSUM SCIENTIFIC RESEARCH EVENTS

<b>Stepanenko R.A.</b> Ways to improve the mechanism of state control real estate market .....	207
<b>Shershnev K.A.</b> Management structure improvement of Office of the People's Council of the Donetsk People's Republic .....	209

УДК 65.012.32

**КОРПОРАТИВНЫЙ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ:  
НА ПУТИ К СТАНОВЛЕНИЮ НОВОГО КОРПОРАТИВНОГО СТАНДАРТА****Брикес В. А.,***магистр кафедры менеджмента непроеизводственной сферы,***Докторова Н. П.,***к. гос. упр., доцент кафедры менеджмента непроеизводственной сферы,  
ГОУ ВПО «Донецкий государственный университет управления», г. Донецк*

*В статье проанализирована организация корпоративного тайм-менеджмента на предприятии для эффективности его деятельности и предложены пути внедрения данного вида управления.*

**Ключевые слова:** *тайм-менеджмент, организация труда, эффективность управления, самоменеджмент, функционирование организации.*

*The organization of corporate time-management in the enterprise for its effectiveness has been analysed in this article. Ways to implement this type of control has been proposed.*

**Keywords:** *time management, work organization, the effectiveness of management, self-management, the functioning of the organization.*

*Постановка проблемы в общем виде.* Сейчас, когда происходят изменения в мире очень важно не забывать то, что происходит внутри организации. Поэтому, для того чтобы организация успешна смогла конкурировать на рынке, создавать новую продукцию, необходимо организовать такой процесс, который поможет организации не отставать от своих конкурентов и даже выйти на новый уровень. Поэтому, с началом нового тысячелетия появится новая дисциплина, как тайм-менеджмент. Она учит тому, как можно правильно организовать свое время. И поэтому в последствии появляется новое понятие, основанное на управлении временем и организацией труда персонала, как корпоративный тайм-менеджмент. Корпоративный тайм-менеджмент позволит организации добиться успеха, при правильной организации времени всеми работниками, включая и высшее руководство, что позволит лишнее время потратить с умом.

*Цель исследования.* Целью данного исследования является то, что как правильно организовать корпоративный тайм-менеджмент в организации, для того чтобы организация могла как наиболее эффективно работать, затрачивая меньше времени на ненужную работу и повышения благоприятного климата в организации.

*Основная часть.* Руководители многих организаций задумываются над важностью правильного управления личным временем. Понимая это – происходит осознание потребности внедрении технологий корпоративного тайм-менеджмента в организации.

Тайм-менеджмент первоначально сложился как практическая дисциплина, развиваемая в большей степени консультантами по управлению, нежели учеными.

Поэтому в научном менеджменте сравнительно редко затрагивались вопросы самоменеджмента и персональной организации труда. Классики научного менеджмента, например, Ф. У. Тейлор, впервые поставили вопрос о централизованном внедрении технологий персональной организации труда, рассматривая при этом в основном физический труд.

В 20-е годы XX в. директор Центрального Института Труда А. К. Гастев механистическому подходу противопоставил идею, побуждающей сотрудника организации самостоятельно совершенствовать рабочие процессы. П. М. Керженцев с общей организации труда перенес акцент на время, стал рассматривать его как один из важнейших ресурсов организации и сотрудника.

Наконец, классик западной теории менеджмента П. Друкер, обратив внимание на сложность управления творческим и управленческим трудом без задействования самостоятельной инициативы сотрудника, обозначил задачу повышения эффективности управленческого и творческого труда как ключевую для менеджмента в XXI в.

Понятие корпоративного тайм-менеджмента была затронута в монографии Глеба Архангельского в 2003 г. «Организация временем: от личной эффективности к развитию»

фирмы». С этого момента считается началом понимания идеи внедрения технологий централизованного корпоративного тайм-менеджмента многими руководителями компаний.

Если мы вспомним слова американского ученого П. Друкера, то он говорил, что задача менеджмента XXI в. – это нужно научиться управлять эффективностью управленческого и творческого труда. Поэтому, на мой взгляд, это и придерживается Глеб Архангельский при написании своих трудов в области управления временем [1].

Корпоративный тайм-менеджмент – совокупность технологий «встраивания» методов тайм-менеджмента в систему управления организацией.

Таким образом, если корпоративный менеджмент – путь «сверху вниз», от построения системы к эффективности входящих в нее элементов, в частности, эффективному использованию времени сотрудника, то личный тайм-менеджмент – путь «снизу вверх», от персональной эффективности сотрудников к повышению эффективности подразделения или организации.

Первым шагом корпоративного внедрения тайм-менеджмента, как правило, является обучение. Но обычный тренинг не дает максимального результата, если его не сопроводить определенными пред- и пост-тренинговыми мероприятиями, не сделать логичным элементом системы корпоративного обучения.

Корпоративный тайм-менеджмент является не иначе, как инструментом построения всей системы работы организации, что позволяет как можно эффективней использовать время каждого работника организации. Не секрет в том, что большинство менеджеров высшего звена берут на себя большой объем работы. Поэтому на плечи работников возлагается больше полномочий, нежели прежде до этого. В результате чего происходит понимание того, что главной задачей в сложившейся ситуации это поиск резервов времени. Тайм-менеджмент относят к науке об управлении временем, но если вспомнить, что нам говорили в школе, время – это относительное понятие и им невозможно управлять. Мы можем заниматься только управлением деятельности самой организации и ничем более. Если мы грамотно поставим цели и задачи, умело оперировать бизнес-процессами, четко рассчитаем время на выполнение всей задач, тогда это и будет ключевыми элементами тайм-менеджмента, что приведет к успешному функционированию нашей организации.

Существует несколько факторов, которые в свою очередь предопределяют потребность внедрения корпоративного тайм-менеджмента, а именно:

1. Происходит быстрый рост темпа изменения в экономической среде, что приводит к тому, что происходит передача сотрудникам организации большего объема полномочий, принятие решений самостоятельных в оперативном управлении и тем самым на этом фоне самостоятельно планировать и организовывать свою работу.

2. Также происходит увеличение удельного веса нематериальных активов в стоимости организации. Успех большинства организаций происходит за счет эффективной работы ведущих топ-менеджеров и специалистов. При этом затрудняя внешний контроль за работой сотрудников, которые имеют творческий характер, но тем самым повышают востребованность самостоятельной организации таких работников к своему делу.

3. Уже давно нормальной практикой считается создание новых видов продукции, выход на новые еще неизвестные рынки, внедрение новых технологий и систем управления организацией. Для ведущих топ-менеджеров и специалистов компании, также происходит рост количества решаемых задач, что в свою очередь требует поиск дополнительного времени для новых проектов, что даст возможность организации развиваться [3].

Корпоративный тайм-менеджмент – это совокупность технологий «встраивания» методов тайм-менеджмента в систему управления организацией.

Исходя из этого можно сказать, что персональный тайм-менеджмент работников организации является инструментом повышения корпоративной эффективности.

Корпоративный тайм-менеджмент строится на двух подходах, а именно: на личном тайм-менеджменте и корпоративной организации труда. Для внедрения тайм-менеджмента в организацию необходимо ответить на вопрос: «Как повысить управляемость фирмы и сотрудников, не потеряв при этом преимуществ, которые дают свобода и инициатива людей?».

Для того чтобы внедрить корпоративный тайм-менеджмент в организацию, необходимо предварительно следует изучить, как на данный момент построен рабочий процесс в организации, как распределяют сотрудники свое рабочее время. После того, как будут получены результаты по проведенному исследованию, можно заняться оптимизацией временных затрат, определить и затем решить основной вопрос, что делать неэффективным



расходом времени сотрудников. В данном случае корпоративный тайм-менеджмент предполагает проведение специальных тренингов для сотрудников организации, на которых персонал организации может научиться управлять своим временем, организовывать свое рабочее время наиболее эффективно.

После обучающих тренингов, семинаров сотрудников и изучения проблем, связанных с организацией рабочего времени необходимо создание корпоративных стандартов. Корпоративный тайм-менеджмент можно выразить в виде корпоративных стандартов, в результате чего под ними понимается введение регламентов, подкрепляемые определенным рядом санкций, при этом оперирование общим понятийным аппаратом, который обеспечивает корректность и правильность постановки задач при условии приоритетности и срочности их, корпоративные стандарты планирования и отчетности, формализация процедур согласования и пр. При этом корпоративный тайм-менеджмент должен учитывать опыт самостоятельной организации более успешных сотрудников организации, который может служить как эталоном для других сотрудников.

Организация, которая внедрила корпоративный тайм-менеджмент получает в результате большую отдачу в виде возрастания эффективности работы работников и всех подразделений организации. Так отделы, работающие с клиентами менее эффективно, будут тратить время на второстепенные операции, что в итоге получается возможность прогнозировать деятельность внутренних отделов. И это дает возможность сократить объем получаемых стрессов работниками во время работы и нормализовать рабочую атмосферу среди них [2, 3].

К технологиям, относящимся к данному направлению, можно отнести, например, реинжиниринг бизнес-процессов, тотальное управление качеством, проектный менеджмент и др., являющиеся технологиями управления временем компании, т.е., управлением организацией деятельности фирмы, для которой временные параметры представляют собой один из важнейших критериев качества.

Второе важное направление в корпоративном управлении – организация личной работы, повышение эффективности собственной деятельности. В данном случае, инициатива изменений исходит от самого сотрудника.

В данном направлении применимы технологии личного тайм-менеджмента, различные технологии личностного роста, самоменеджмента.

Области применения технологий первого типа: работа «конвейерного» типа. Сферы деятельности, не требующие творческой инициативы сотрудников. Жестко регламентированные процессы, любое отклонение от которых может привести к непоправимым последствиям.

Области применения технологий второго типа: работа, требующая не только беспрекословного исполнения жестких должностных инструкций, но и проявления сотрудником самостоятельной инициативы. Сферы деятельности, предполагающие принятие нестандартных решений, распределения ресурсов, необходимость и готовность брать на себя ответственность, динамичное реагирование на изменение требований, ситуаций и запросов. Занятость с высоким уровнем самостоятельного принятия решений и ответственности за них, самостоятельной организации процессов.

Вместе с тем, «личный» тайм-менеджмент, благодаря своим свойствам, оказывается достаточно сильным инструментом не только в области личностного развития, но и повышения корпоративной эффективности

*Выводы.* Для эффективного управления организацией в наше время необходимо правильное распределение рабочего времени всеми сотрудниками. Поэтому сейчас в научный обиход входит понятие корпоративного тайм-менеджмента. Корпоративный тайм-менеджмент – это совокупность технологий «встраивания» методов тайм-менеджмента в систему управления организацией. Следовательно, если корпоративный менеджмент – путь «сверху вниз», от построения системы к эффективности входящих в нее элементов, в частности, эффективному использованию времени сотрудника, то личный тайм-менеджмент – путь «снизу вверх», от персональной эффективности сотрудников к повышению эффективности подразделения или организации.

#### Литература:

1. Телегина Т.В. Конспект лекций по дисциплине «Тайм-менеджмент» [электронный ресурс] : для учеб. пособие для студентов специальности «Управление человеческими

ресурсами» / Т.В. Телегина. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2009. Режим доступа: [http://e-biblio.ru/book/bib/06\\_management/Time-manag\\_CEO/hb.html](http://e-biblio.ru/book/bib/06_management/Time-manag_CEO/hb.html)

2. Блог Тимура Асланова. Понятия и термины: Корпоративный тайм-менеджмент. Режим доступа: <http://supersales.ru/terminy-i-opredeleniya/korporativnyj-tajm-menedzhment.html>

3. Ахангельский Г.А. Корпоративный тайм-менеджмент: Энциклопедия решений. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 160 с.

УДК 316.774

## УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ИННОВАТИКА

**Буркацкая А.В.,**

*студентка кафедры инновационного менеджмента и управления проектами,*

**Гамаюнов В.Г.,**

*к.гос.упр., доц. кафедры инновационного менеджмента и управления проектами,*

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

*В статье раскрывается содержание понятия «управленческая инноватика». Рассматриваются возможности и необходимость управленческих инноваций, вероятность рисков при внедрении управленческих инноваций.*

**Ключевые слова:** управление, инноватика, управленческая инновация.

*The article highlights the contents of the notion “managerial innovaticx”. Potentialities and necessity probability of risks in the process of introducing managerial innovations are under consideration*

**Keywords:** management, innovaticx, managerial innovation

*Постановка проблемы в общем виде.* В современном мире научно-технический прогресс развивается с такой скоростью, что на это уже невозможно закрывать глаза. Практически каждая организация, в странах с рыночной экономикой, с целью повышения эффективности деятельности целенаправленно работает в области обновления бизнес-процессов. Но, как ни странно, применять новые методы готовы не все. Разработка и внедрение управленческих инноваций становится неотъемлемой частью развития

*Актуальность* проблемы объясняется тем, что в настоящее время без применения инноваций в бизнесе невозможно получать высокие прибыли, а также шагать в ногу со временем. Значительная часть инновационных планов по внедрению изменений, содержащих в своей основе нововведения, либо не доходит до практической реализации, либо в действительности приносит гораздо меньше пользы, чем планировалось. Одна из причин этих тенденций кроется в отсутствии у руководителя реальных инструментов по планированию, оценке и контролю инноваций.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Согласно исследованиям, большинство руководителей относятся к инновациям с опаской и даже равнодушно. Это обусловлено тем, что не все понимают, как важны управленческие инновации для развития предприятия в разных сферах.

Д. Биркиншау, профессор стратегического и международного менеджмента Лондонской школы бизнеса, характеризует управленческие инновации как внедрение новых практик, процессов и структур, представляющих собой значительный отрыв от текущих норм.

Недостатком такого подхода является его узость. Так, как под инновациями вообще, и управленческими инновациями, в частности, целесообразно понимать не только значимые и трансформационные, но и эволюционные изменения.

П.И. Ваганов определяет управленческие инновации как «целенаправленное изменение состава функций, организационных структур, технологии и организации процесса управления, методов работы системы управления. Это изменение ориентировано на замену элементов системы управления или системы управления в целом, с целью ускорения или улучшения решения поставленных перед предприятием задач на основе выявления закономерностей и факторов развития инновационных процессов на всех стадиях жизненного цикла продуктов, технологий и предприятия в целом» [1, с.35]. По мнению П.И. Ваганова, управленческие

инновации осуществляются в трех основных формах адапционных механизмов: структурного, административного и информационного.

*Цель статьи.* Раскрыть содержание понятия «управленческая инноватика», рассмотреть вероятные риски при внедрении управленческих инноваций.

*Изложение основного материала исследования.* Управленческая деятельность является одной из самых сложных. Она складывается из серии самостоятельных функций:

- планирования (разработка программы, процедуры ее осуществления и графиков выполнения, анализ ситуаций, определение методов достижения целей и т. п.);
- организации (проработка структуры компании, координация деятельности структурных подразделений и т. д.);
- мотивации (стимулирование усилий всех работников на выполнение поставленных задач);
- координации;
- контроля.

Усложнение современного производства обусловило появление еще двух функций:

- инновационной, связанной с освоением и внедрением новейших достижений в области техники и технологии, методов организации и управления людьми;
- маркетинговой, которая выражается не только в продаже производимых товаров, но и в проведении исследований и разработок, влияющих на их реализацию, на закупку сырья, производство, сбыт, послепродажное обслуживание [4].

В широком смысле управленческие инновации – это комплекс новых технологий, методов, инструментов, способов управления организацией, направленный на повышение эффективности управления видами деятельности, отдельными частями системы управления, в целом всей системы управления. И, в конечном счете, это комплекс, нацеленный на повышение эффективности функционирования объекта управления[2].

При анализе понятия «управленческие инновации» их можно разделить по двум признакам. Во-первых, это наличие или отсутствие разделения понятий «организационная» и «управленческая инноватика». Ряд авторов рассматривает отдельно организационные и управленческие инновации. В данном случае организационные инновации охватывают изменения в организации производства, управленческие – в структурах и методах управления компанией.

Во-вторых, различия в определениях касаются перечня и масштаба изменений. Так, определение «организационно-управленческие инновации» (содержащееся в Инструкции по заполнению формы федерального государственного статистического наблюдения № 4-инновация «Сведения об инновационной деятельности организации») формулируется «от противного», то есть это инновации, которые нельзя отнести к другим, перечисленным в том же документе, типам нововведений. В том же документе перечислены основные типы изменений, относимые к инновациям данного вида.

Развитие системы управления предприятием осуществляется путем разработки и внедрения управленческих инноваций. Под этим термином понимается или новая система организации и управления, или новая управленческая технология, или новый бизнес-процесс. Во многих случаях «новшество» создаётся путем реформирования существующих управленческих систем, технологий, процессов.

Внедрение управленческих инноваций в хозяйственную и инновационную деятельность предприятий обуславливает, с одной стороны, повышение эффективности инновационной деятельности, а с другой – улучшение результатов функционирования предприятий, что свидетельствует об особой роли этих инноваций для повышения конкурентоспособности предприятий.

Система управления предприятием постоянно изменяется даже если организационное развитие не оформлено в виде планомерной деятельности. Дело в том, что некоторые технологии и процедуры управления предприятие вынуждено менять в соответствии с нормами действующего законодательства. Система управления тем более меняется, если руководители сознательно «выращивают» функцию организационного развития с целью повышения конкурентоспособности предприятия.

Заметим, что управленческие инновации являются продуктом реализации специального проекта и направлены на решение крупных проблем предприятия.

Ярко выраженные основные проблемы внедрения инноваций в сфере управления, находят свое объяснение при:



- ограниченном внутреннем и внешнем спросе на инновации;
- ограниченном предложении инноваций;
- отсутствии каркаса экономики;
- проблеме человеческого капитала;
- проблеме социального капитала.

Существует три условия, при которых инновации в сфере управления создают долгосрочные преимущества:

- инновации базируются на новых принципах, бросающих вызов традиционному управлению;
- инновации должны быть системными, включающими большой спектр методов и процессов;
- инновации являются частью непрерывного процесса нововведений, со временем приводящего к усовершенствованиям [3].

Управленческие нововведения реализуются путём структурно-функциональных изменений, изменения технологий и организации процесса управления, методов работы аппарата управления.

Систему управления управленческими инновациями можно рассматривать через структурные и функциональные характеристики. Структурными характеристиками являются:

- управляющая система, которая включает команду менеджеров, осуществляющих управленческие воздействия;
- культура управления;
- принципы, методы и инструменты, используемые для формирования этого воздействия;
- управляемая система, которая включает персонал и организацию работы во всех функциональных подразделениях;
- оргструктура, представляющая собой каркас системы управления.

Функциональной характеристикой является бизнес-процесс осуществления управленческих инноваций.

Если в раннем постиндустриальном обществе существовал технологический детерминизм (основанный на безусловной технологической рациональности), то в постиндустриальном обществе (информационной эре) бывшие ранее факторы инновационного развития, такие, как наука, научные знания, техника, технология, дополняются социальными, управленческими, информационными инновациями на основе интеллектуальных ресурсов.

Для инновации необходимо собрать определенные компоненты:

- неразрешимая проблема, требующая свежих идей;
- новые принципы или система взглядов и понятий, которые дадут новые подходы;
- пересмотр традиций и догм, которые ограничивают творческое мышление;
- примеры и аналогии, которые помогут по-новому определить возможности [5].

Но в каждом деле существуют риски, их необходимо учитывать и при планировании и внедрении управленческих инноваций.

Для управленческих инноваций вероятны: инновационный, технологический, коммерческий, финансовый риски.

Инновационный риск. Некоторые управленческие инновации разрабатываются в условиях фундаментальной неопределенности. При всех свойствах нововведения (управляемость, планируемость, интенсивность, ценовая измеримость) на каждом этапе исследовательской стадии его разработка может привести к отрицательным результатам, что, конечно, приведёт к потере средств, выделяемых на его финансирование [6].

Причинами этого могут быть:

- ошибочность инновационной идеи;
- собственно, отрицательные результаты исследования;
- не достижение экономически приемлемых параметров прототипа;
- моральное устаревание инноваций;
- выявление новых проблем, не учтённых при формировании инновационной идеи.

Технологический риск. Это невозможность обеспечить в условиях данного производства заложенный технологический прогресс. Одна из форм данного риска – длительный по сравнению с планируемым период адаптации технологии лаг освоения. Лаг – это экономический показатель, характеризующий временной интервал между двумя взаимосвязанными экономическими явлениями. Например, начало и завершение строительства

объекта. Другой формой его проявления является вероятность быстрого воспроизведения достижений инноватора конкурентами.

Коммерческий риск. Существенным фактором риска является конкуренция (всякая), связанная с монополизмом, дискредитацией новшества, использованием институциональных рычагов. Серьезную опасность представляют модифицирующие или простые имитации товарно-продуктовых новшеств.

Финансовый риск. Осуществляя управленческую инновацию как за счёт внутренних, так и за счёт внешних источников финансирования, фирма соотносит свои фактические единовременные затраты с проблематичными будущими доходами. Тогда её финансовый риск аккумулирует все вышеперечисленные виды рисков, связанные с инновацией и с комплексом регулярных макроэкономических рисков (экономических, политических и др.).

Таким образом, при использовании управленческой инновации длительность получения и вероятностный характер результатов требуют реализации финансовых программ с высокой степенью рисков. В качестве разрешения дилеммы «Требование конкурентоспособности – финансовые ограничения» прибегают к финансированию совместных проектов и приобретению активов фирм, обладающих хорошим инновационным потенциалом (например, совместный проект Россия – Европа в создании авиалайнера АВС). Сегодня для фирм, осуществляющих управленческую инновацию, характерно размытие отраслевых границ накопления, что отчасти компенсирует рисковый характер инвестиций.

*Выводы и перспективы дальнейшего исследования.* Управленческую инноватику необходимо точно также проектировать, как и любую систему. Необходимо не только определить задачи, стоящие перед руководителем, но и создать систему, обеспечивающую переход управления в инновационное состояние, определить необходимые ресурсы, разработать бизнес-процессы управленческой инновации. Только так можно рассчитывать на успех.

Среди основных достоинств реализации и внедрения управленческой инновации проектной командой – сокращение сроков реализации проекта, возможность оперативного реагирования на изменения, упрощение системы контроля, заинтересованность членов групп в результатах проекта, тесная взаимосвязь между всеми участниками проекта, снижение сопротивления инновациям.

Большинство организаций во всем мире были построены на небольшом количестве проверенных временем принципов управления. Неудивительно, что основные процессы управления – составление бюджета, стратегическое планирование, система воспитания топ-менеджеров – слабо отличаются друг от друга у разных компаний. Но, ни одна компания не может оспорить тот факт, что с каждым уходящим годом настоящее становится менее надежным путеводителем в будущее, где существующие принципы управления будут все меньше подходить. Вот для чего нужны перемены. Пока управление в XXI веке не сильно отличается от управления в веке XX. Можно подождать или стать инноватором прямо сейчас. Мир должен стать более изобретательным, чем раньше.

Проблема инноваций в управлении остаётся, и будет оставаться изучаемой на протяжении всего времени, так как инновации появлялись, появляются и будут появляться всегда. Только будут ли они востребованы руководителями и будут ли приносить пользу и эффективность, вопрос времени и умения ими пользоваться.

#### Литература:

1. Ваганов П.И. Методологические проблемы управленческих инноваций, СПб., 2002.
2. Организационно-управленческие инновации [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.aup.ru/books/m6/7\\_5.htm](http://www.aup.ru/books/m6/7_5.htm)
3. Инновации в России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://innovation.gov.ru/>
4. Инновации: теория, механизм, государственное регулирование: Учебное пособие/ Под ред. Ю. В. Яковца. – М.: РАГС, 2000.
5. Управление взаимоотношениями с клиентами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/index.php/CRM>
6. Инновационное управление предприятием и сопротивление им [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2012/2748.htm>

УДК 351

**СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО  
УПРАВЛЕНИЯ КАК НАУКИ В РАЗЛИЧНЫХ СТРАНАХ****Велиханов Д. Р.,***магистр кафедры менеджмента непроизводственной сферы,***Козлов В. С.,***к.э.н., ст. преподаватель кафедры менеджмента непроизводственной сферы,**ГОУ ВПО «Донецкий государственный университет управления», г. Донецк*

*Проанализированы особенности и специфика развития государственного управления как науки в различных странах. Рассмотрены работы зарубежных и отечественных ученых в поросах развития государственного управления.*

**Ключевые слова:** *государственное управление, саморегуляция, наука, менеджмент, юридический подход, менеджерский подход, социологический подход, политика.*

*The features and specificity of development of public administration as a science in different countries. Devoted to the works of foreign and domestic scientists in porosh development of public administration.*

**Keywords:** *governance, self-control, science, management, legal approach, managerial approach, sociological approach, policy.*

*Постановка проблемы в общем виде.* Любое современное государство должно развиваться, и изменяться в соответствии с изменениями в мировом обществе. Для этого необходим поиск новых концепций и подходов для улучшения государственного управления, что и явилось необходимостью рассматривать государственное управление как науку.

Государственное управление – это объективно необходимая, обусловленная природой государства и спецификой человеческого общества как единого организма, целенаправленная, рациональная деятельность, обеспечивающая бытие и прогресс общества. Она не исключает стихийную саморегуляцию общественного организма. Саморегуляция в жизнедеятельности политической системы не играет ведущей роли, хотя и ограничивает сферу рационального воздействия на общественные процессы.

*Актуальность.* Процесс развития государственного управления как науки в разных странах имеет специфические особенности, а также объединяет в себе аспекты таких наук, как менеджмент, политология, социология, право.

*Целью* данной статьи является изучение и анализ особенностей развития государственного управления как науки в различных странах.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Государственное управление как наука формировалась под влиянием разных наук, среди них: менеджмент, политология, социология, право. Данная наука изучалась и разрабатывалась многими учеными, такими как: Вудро Вильсон, Анри Файоль, Леонард Уайт, Герберт Саймон, Эндрю Далшир, Дэвид Осборн, Тед Гэблер и др.

*Изложение основного материала исследования.* Процесс развития государственного управления как науки в разных странах имел свои особенности. Например, в Соединённых Штатах Америки начало развития науки государственного управления происходит из-за необходимости реформы государственной службы и приходится на 80-е годы XIX века. Основателем данной науки считается Вудро Вильсон, который представил нормативную концепцию управления. Вильсон считал, что необходимо учитывать различия между государственным управлением и политикой, т.к. политика определяет основные цели государства, а управление осуществляет реализацию этих целей. Целью изучения государственного управления является обследование методов управления и выработка на этой основе устойчивых принципов, при этом необходимо изучать опыт других стран. Значительный вклад в развитие государственного управления как науки внесли Франк Гуднау, Леонард Уайт, Честер Барнард, Герберт Саймон и другие. Особенностью государственного управления в США является тесная её взаимосвязь с политологией и менеджментом [1].

Государственное управление как наука еще не сформировалась. Государственный менеджмент часто подменяется примитивным изложением постулатов частного менеджмента.



А иногда предмет исследования вообще лежит в других областях: юриспруденции, экономике, политологии. Такой подход не совсем правомерен. Необходимо развивать именно теорию государственного управления, определить предмет, метод, место в системе познания, вывить отличия от других смежных дисциплин, чтобы избежать путаницы и подмены материала. На это нужны годы, если не десятилетия. Тем не менее, этот процесс можно ускорить. Для начала нужно посмотреть, как в этой сфере обстоят дела в зарубежных странах. Прежде всего, в США, где управление является образцом для всего земного шарика.

В зарубежной литературе проблемы государственного управления уже давно выделились в самостоятельную область исследований. Чтобы удостовериться в правоте этих слов применительно к США, вы можете прочесть статью американского президента Вудро Вильсона «Об изучении общественного администрирования» 1886 года.

В английском языке для обозначения государственного управления используются различные термины: «Public Administration», «State governance», «Public Management».

Нужно отметить, что государственное управление в английской традиции распределяется в соответствие с ветвями власти. Наиболее общий термин «science of government». «Government» это правительственный аппарат в целом, включающий все ветви власти. «Administration» относится к исполнительной власти. Именно это направление является наукой и дисциплиной, которую можно в большей степени отнести к российскому «государственному и муниципальному управлению». Оно выросло из политической науки, но в настоящее время обособилось от нее, позаимствовав предмет и методы менеджмента, только в отношении государства.

Политические вопросы изучаются отдельно, это направление именуется «Public Policy». В отношении местного самоуправления используется термин «local self-government». В западных работах чаще всего внимание уделяется вопросам разработки государственной политики (policy making), механизмам принятия управленческих решений. Реализация государственной политики именуется «policy implementation».

Отдельный блок вопросов составляют взаимоотношения между обществом и властью.

Кстати английский язык очень точно отражает различные тонкости в механизме государственного управления. Например, русское слово «политика» рассматривается в трех измерениях:

- «politics» (как отношения по поводу власти в обществе);
- «policy» (проведение государственной политики в смысле мероприятий);
- «polity» (может переводиться как государственное устройство или форма правления, а также как государство или правительство).

В отношении государственного управления очень часто употребляется также термин «governance», корень которого очевидно происходит от «government» (правительство). По моему мнению, «governance» это что-то вроде деятельность правительства или «правление».

Что же касается изучения государственного управления, то и здесь янки преуспели. Выработаны практичные подходы, которые находятся в полном соответствии с действительными запросами общества и предусматривают подготовку специалистов высокого уровня, готовых профессионально применять свои знания в общественных учреждениях.

Государственное управление изучается в связке с менеджментом в некоммерческих организациях (nonprofit management). Такое объединение производится согласно общей цели (или, наверное, правильнее – миссии) – служение общественному интересу.

Действует программа МРА (Master of Public Administration). Подготовка охватывает специализированные теоретические и прикладные разделы. Более полное исследование политико-управленческой дихотомии было предложено Франком Гуднау (1859-1939) в его работе «Политика и государственное управление», изданной в 1900 году. Гуднау, один из основателей и первый президент Американской Ассоциации политических наук, являлся одним из наиболее заметных представителей прогрессивного движения за реформы. По мнению Гуднау современное государственное управление представляло ряд дилемм, включая политические и административные функции, которые теперь начали вытеснять традиционный подход к разделению власти между разными ветвями системы органов управления государством. Гуднау утверждал, что между политикой и государственным управлением следует провести разграничение, как между «выражением воли государства и ее исполнением». Мы приводим здесь классический анализ Гуднау различий между политикой и государственным управлением. Обратите внимание на то, что даже Гуднау пришлось признать, что когда осуществлено законное разделение функций принятия политических решений и

государственного управления, обязательно появляется необходимость «следить, чтобы не произошло непредусмотренного законом их расширения».

Во Франции наука государственного управления связана с особенностями французской модели государства. Она берет своё начало в начале XIX века, когда Шарль Жан Бонен первым ставит вопрос о необходимости трактовать управление как науку. Государственное управление объединяет политологию, экономику и социологию и имеет цель повысить эффективность деятельности государства, и таким образом социальное благополучие. Современная наука государственного управления во Франции характеризуется тремя основными подходами: юридическим, менеджериальным и социологическим. В юридическом подходе государственное управление рассматривается в рамках институциональной методологии, а право рассматривается в качестве критерия отличия государственной службы от политики. В менеджериальном подходе исследования ориентированы на описание и поиск факторов повышения производительности и эффективности в современной технике государственной организации и производства решений. В социальном подходе рассматривается бюрократия и связи управления с властью[2].

В Германии, развитие государственного управления как самостоятельной науки было проблематичным. В 60-е годы XX века, политическая наука стала самостоятельной отраслью знания, в которой редко занимались проблемами государственного управления, что и послужило развитию исследования государственного управления. Однако, государственное управление как самостоятельная дисциплина не получила широкого распространения и выделяют лишь 2 центра, в которых проводится активное исследование государственного управления (факультет административной науки в университете в Констанце и Высшая школа административной науки в Шпеере) [2].

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.* Учитывая выше сказанное можно сделать вывод, что государственное управление как наука начинает своё развитие в конце XIX – начале XX века в различных странах и имеет специфические особенности, а также объединяет в себе аспекты таких наук, как менеджмент, политология, социология, право.

Современная мировая практика накопила множество фактов, подтверждающих, что государства, политические партии, иные общественные организации, наконец, любые организованные сообщества не являются только объектами воздействия на них естественных законов. Напротив, объективные законы, будь то экономические или политические, – это законы общественных действий людей. Экономический или политический процесс во всех случаях – результат такой деятельности. Другой вопрос, каков характер этой деятельности: целенаправленная, рациональная она или стихийная, т.е. основанная на иррациональной мотивации, в виде обычаев, традиций, верований и стереотипов обыденного сознания. И еще: каково их соотношение в деятельности государства и других общественных сил.

Признание объективной необходимости рационального управления обществом не противоречит естественной ограниченности рациональности. Круг проблем, охватываемый государственным разумом, никогда не исчерпывает множество вопросов, вытекающих из реальных или возможных проблемных ситуаций, заключенных в бытии той или иной социальной системы. Мыслящий субъект постоянно стремится расширить его. Однако нельзя объять необъятное. Поле для действия стихийных сил остается, а стало быть, сохраняется и необходимость для использования в государственной деятельности механизмов спонтанной регуляции.

#### Литература:

1. Сморгун Л.В. Концепции и проблемы государственной политики и управления. – М.: РОССПЭН, 2006. – 381 с.
2. Василенко И.А. Административно-государственное управление в странах Запада: США, Великобритания, Франция, Германия. – М.: «Логос», 1998.

УДК 338.22.021.4

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

*Гацутина Е.Э.,*

*бакалавр кафедры менеджмента непродуцированной сферы,*

*Докторова Н.П.,*

*к. гос. упр., доцент кафедры менеджмента непродуцированной сферы,  
ГОУ ВПО «Донецкий государственный университет управления», г. Донецк*

*В статье определены факторы, влияющие на уровень риска в коммерческой деятельности предприятия; проанализированы методы оценки получения исходной информации по выявлению рисков на предприятии; разработана система оценки риск-менеджмента предприятия в условиях неопределенности.*

**Ключевые слова:** *уровень риска; хозяйственные решения; риск-менеджмент; условия неопределенности; стратегическое планирование.*

*The factors of influencing the level of risk in the commercial activity of the enterprise are defined in the article; the methods of evaluation to obtain baseline information on the identification of risks in the enterprise are analyzed; a system of evaluation of enterprise risk management in the conditions of uncertainty are developed.*

**Keywords:** *level of risk; economic decisions; risk management; conditions of uncertainty; strategic planning.*

*Постановка проблемы в общем виде.* На сегодняшний день риск присущ любой сфере человеческой деятельности, что связано с множеством условий и факторов, влияющих на положительный исход принимаемых людьми решений. Риск понимается как категория, которая отражает возможность возникновения неблагоприятной ситуации или неудачного исхода производственно-хозяйственной деятельности. Для того чтобы компания могла принимать обоснованные решения в условиях неопределенности необходимо разработать план действий по управлению рисками. Поэтому, проблема организации системы по управлению рисками предприятия в условиях неопределенности является актуальной и требует научного исследования.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Проблему использования риск-менеджмента на предприятии в условиях неопределенности изучали такие ученые и исследователи, как А. Бадалова [1], В. Будина [2], Л. Гремина [3], Д. Домашенко [4], П. Лоленко [5], В. Макарова [6], Е. Мухина [7], И. Руденко [10], А. Шоломицкий [12], М. Яковлев [13].

Среди зарубежных ученых проблему управления рисками изучали Дж. Пикфорд [9], П. Стребел [11].

А. Бадалова [1], В. Будина [2] определяли концепцию управления предприятием с учетом вероятности наступления риска. Л. Гремина [3], Д. Домашенко [4], П. Лоленко [5] анализировали методы оценки рисков на предприятии в условиях финансовой нестабильности. В. Макарова [6], Е. Мухина [7], И. Руденко [10] изучали формирование системы риск-менеджмента на предприятии. А. Шоломицкий [12], М. Яковлев [13] исследовали процесс управления рисками в условиях неопределенности. Дж. Пикфорд [9], П. Стребел [11] установили стратегию управления рисками в предпринимательской деятельности. Однако, проблема использования риск-менеджмента в условиях неопределенности остается недостаточно решенной и требует исследования современных направлений организации управления рисками в деятельности предприятия. Это предопределяет актуальность данной темы и необходимость разработки практических рекомендаций по использованию риск-менеджмента на предприятии в современных условиях.

*Актуальность.* Актуальность данной темы связана с проблемой анализа и оценки системы риск-менеджмента, которая приобретает важное теоретическое и практическое значение. Риски, сопутствующие деятельности предприятия, пронизывают всю его хозяйственную деятельность и находят свое отражение, в том числе, в оценке новых инвестиционных проектов и стоимости предприятия. Существует определенная совокупность внешних факторов (политика стратегия в стране, экономическая ситуация, налоговая система)



и внутренних факторов (менеджмент предприятия, бизнес-стратегия, коллектив), оказывающих влияние на степень риска. В управлении предприятием можно использовать различные меры, позволяющие в определенной степени прогнозировать наступление рисков и принимать меры к снижению степени риска.

*Цель статьи* – проанализировать факторы, влияющие на уровень риска, методы оценки получения исходной информации по выявлению рисков и пути снижения уровня риска в коммерческой деятельности предприятия в условиях неопределенности.

*Изложение основного материала исследования.* На сегодняшний день риск составляет объективно неизбежный элемент принятия любого хозяйственного решения в силу того, что неопределенность – неизбежная характеристика условий хозяйствования.

Риск как экономическая категория представляет собой событие, которое может произойти или не произойти. В случае совершения такого события возможны следующие экономические результаты:

- отрицательный (проигрыш, ущерб, убыток);
- нулевой;
- положительный (выигрыш, выгода, прибыль).

Как система управления риск-менеджмент проявляется в совокупности взаимосвязанных процессов подготовки, принятия и организации выполнения управленческих решений, составляющих процесс управления риском. Управление риском включает в себя разработку и реализацию экономически обоснованных для данного предприятия рекомендаций и мероприятий, направленных на уменьшение начального уровня риска до приемлемого уровня.

Риски возникают в силу воздействия различных факторов внешней и внутренней среды на хозяйственную деятельность предприятия. Для поддержания устойчивой работы предпринимателю необходимо заниматься выявлением и анализом факторов, оказывающих влияние на уровень риска. Поскольку риск имеет субъективную и объективную основу из-за влияния внешней и внутренней среды, то успехи и неудачи коммерческой деятельности следует рассматривать с учетом их классификации (Табл. 1) [1; 2; 3].

Таблица 1

**Факторы влияния на уровень риска**

Факторы	Характеристика
1	2
<b>Внешние факторы</b>	
Факторы прямого воздействия	Непосредственно влияют на результаты коммерческой деятельности. К ним относятся: – законы, регулирующие коммерческую деятельность; – непредвиденные действия государственных служб и учреждений; – налоговая система; – взаимоотношения с партнерами; – действия конкурентов.
Факторы косвенного воздействия	Они не могут оказывать прямого воздействия, но способствуют его изменению: – политические условия; – экономическая обстановка в стране; – экономическое положение на рынке; – международные события; – форс-мажорные обстоятельства.
<b>Внутренние факторы</b>	
Стратегия организации	Ошибочный выбор собственных целей предприятия, ошибочный прогноз развития внешней среды, неверная оценка потенциала предприятия;
Управление предприятием	Низкое качество управления трудовыми, материальными, финансовыми ресурсами в связи с несогласованностью действий сотрудников, финансовыми просчетами, плохой организацией труда;

Продолжение Табл. 1

Организация процессов купли-продажи	Соблюдение договорной дисциплины, рациональный выбор поставщиков, применение рационального товародвижения, выбор эффективной сервисной политики;
Наличие финансовых средств	Трудности получения кредитов, высокие проценты, создание необходимых запасов материальных ресурсов;
Потеря товаров	Вероятность нечестности работников, что может нанести материальный ущерб предприятию;
Низкая квалификация работников	Результатом деятельности которых может быть рискованная сделка.

Для принятия оптимального решения по управлению риском важно иметь полную информацию о том, какой объект подвергается риску. Прежде чем оценить риск и принять соответствующее управленческое решение, необходимо собрать исходную информацию о носителе риска. К основным методам получения исходной информации по выявлению рисков на предприятии следует отнести (Табл. 2) [4; 5; 6].

Таблица 2

**Методы получения информации о выявлении рисков на предприятии**

Методы получения информации о выявлении рисков на предприятии	Характеристика
Опросный лист	Опросный лист включает несколько разделов, каждый из которых содержит перечень вопросов, позволяющих составить полное представление о структуре и количественных показателях описываемого объекта. Существует два типа – стандартизированные и специализированные. Стандартизированные, или универсальные, листы разрабатываются и используются международными ассоциациями консультантов или страховщиков для унификации статистических данных и применимы для большинства предприятий. Специализированные опросные листы разрабатываются для конкретных видов деятельности и стимулируют респондентов выявлять характерные для них особенности рисков.
Структурная диаграмма	Структурная диаграмма описывает особенности структуры предприятия и зависит от сложившегося типа управления и принципов разделения функций; предоставляют возможность выявления внутренних рисков, таких как дублирование функций, отсутствие или недостаточность налаженных связей между подразделениями и др.
Карта потоков или потоковая диаграмма	Карта потоков выявляет основные опасности производственного процесса и позволяет оценить надежность и устойчивость узловых элементов производства. Виды карт потоков делятся на три группы: описывающие отдельный технологический процесс внутри предприятия; совокупность производственных процессов и элементов управления; технологическую цепочку, в которой предприятие является отдельным звеном.
Анализ отчетности	Анализ отчетности важен для выявления финансовых, коммерческих и предпринимательских рисков. В финансовой и управленческой документации фиксируются все события, имеющие отношение к увеличению или уменьшению риска.

Эффективность выявления рисков на предприятии во многом зависит от скорости реакции на изменение условий рынка, экономической ситуации и финансового состояния

объекта управления. Управление риском опирается на результаты оценки риска, технико-технологический и экономический анализ потенциала и среды функционирования предприятия, действующую и прогнозируемую нормативную базу хозяйствования, экономико-математические методы, маркетинговые и другие исследования.

На практике для идентификации рисков обычно составляют таблицу, в которой отражаются возможные факторы риска предприятия, а также степень их опасности и вероятность наступления. Такая таблица составляется с учетом субъективного мнения ключевых сотрудников компании с использованием метода экспертных оценок. Однако с ее помощью можно с достаточной точностью оценить уровень рисков предприятия, поскольку вариативные оценки по каждому фактору рисков усредняются в некую среднюю величину, которая, как правило, соответствует истинному уровню по каждому из рисков. На основе идентифицированных рисков разрабатывается карта рисков компании, которая позволяет [7; 8]:

- выявлять наиболее опасные варианты решения, связанные с недостижением поставленных целей;

- получить оценки возможного ущерба (потерь) для различных вариантов решения;

- спланировать и осуществить мероприятия по снижению риска до приемлемого уровня.

В соответствии с принципами риск-менеджмента, сформированными COSO (The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission – добровольной частной организацией, созданной в США и предназначенной для выработки соответствующих рекомендации для корпоративного руководства по важнейшим аспектам организационного управления, деловой этики, финансовой отчетности, внутреннего контроля, управления рисками компании), можно предложить следующую систему компонентов для оценки риск-менеджмента современного предприятия (табл. 3) [9; 10; 11]:

Таблица 3

**Система оценки риск-менеджмента на современном предприятии**

Компонент риска	Влияние и оценка
Внутренняя среда	Во многом определяет то, как риск будет выявлен и какие решения будут приняты;
Цели компании	Должны быть определены до выявления рисков. Риск-менеджмент должен обеспечить выполнение поставленных целей;
Выявление неблагоприятных событий	Все события, от которых зависит выполнение поставленных целей, должны быть проанализированы на предмет существования рисков;
Реакция на риск	Менеджмент должен для себя определить возможную реакцию на риск: исключить, снизить, принять или разделить риски;
Контроль бизнес-процессов	Внутренняя политика и процедуры, гарантирующие, что принятая стратегия реакции на риск эффективно реализуется при выполнении повседневных операций;
Информация и коммуникации	Необходимая информация должна своевременно собираться, обрабатываться и передаваться сотрудникам, ответственным за управление рисками;
Мониторинг	Выявленные ранее риски необходимо постоянно контролировать и пересматривать при необходимости.

В основе системы оценки риск-менеджмента предприятия лежит целенаправленный поиск и организация работы по снижению степени риска, искусство получения и увеличения дохода в неопределенной предпринимательской среде. Цель – сохранение полностью или частично своих ресурсов или получение ожидаемой прибыли при приемлемом уровне риска. Основными путями снижения уровня риска в современных рыночных условиях являются [12; 13]:

- разработка мероприятий, которые позволяют полностью исключить конкретный вид хозяйственного риска (в основном это достигается путем отказа от осуществления таких хозяйственных операций, уровень риска по которым чрезмерно высок. Эта политика является наиболее простой, но не всегда эффективной, так как, избегая рисков, предприятие одновременно теряет возможность получить достаточно высокую прибыль);

– возможность покрытия рисков за счет собственных средств (такая политика уместна при стабильном финансовом состоянии предприятия, при желании расширить свою деятельность, однако может привести к большим неоправданным потерям);

– уменьшения вероятности и объема потерь (существует ряд методов и приемов, с помощью которых можно снизить риск коммерческой деятельности. Наиболее широко используемыми и эффективными методами предупреждения и снижения риска являются страхование (внутреннее и внешнее), диверсификация и лимитирование. Первый метод не снижает сам риск, а является способом компенсации его отрицательных последствий. Два следующих метода уменьшают вероятность и величину возможных потерь).

Оценка риска стратегии предприятия строится на всестороннем (научном, техническом, технологическом, хозяйственном, маркетинговом, социальном и т.п.) изучении предприятия и среды его функционирования как источников риска, анализе внешних и внутренних факторов риска, составление цепочек развития событий при действии тех или иных факторов риска, определении показателей оценки уровня риска, а также на установлении механизмов и моделей взаимосвязи показателей и факторов риска.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении (по данной проблеме).* В связи с развитием рыночных отношений предпринимательскую деятельность приходится осуществлять в условиях нарастающей неопределенности ситуации и изменчивости экономической среды. Изменчивость экономической среды ведет к неясности и неуверенности в получении ожидаемого конечного результата, а, следовательно, возрастает риск, то есть опасность неудачи и непредвиденных потерь.

Организация управления уровнем риска включает в себя разработку и реализацию экономически обоснованных для данного предприятия рекомендаций и мероприятий, направленных на уменьшение исходного уровня риска. Разработка управляющих воздействий опирается на результаты оценки риска, динамику этих оценок, технико-технологический и экономический анализ хозяйственного состояния предприятия и среды его функционирования.

При таком подходе одна из важнейших задач состоит в том, чтобы создать регулярную процедуру выявления и идентификации факторов риска, базирующуюся на использовании этой информации. Для того чтобы оценить уровень риска в конкретной ситуации подготовки хозяйственных решений, необходимо собрать исходную информацию об анализируемом предприятии. Применительно к предприятию в качестве базы для определения относительной величины риска целесообразно брать стоимость основных фондов и оборотных средств предприятия или намеченные суммарные затраты на данный вид предпринимательской деятельности, имея в виду как текущие затраты, так и капиталовложения, или расчетный доход (прибыль). Стратегическое планирование позволяет предугадать появление узких мест в производственном цикле, определить ослабление позиций предприятия в своем секторе рынка, заранее идентифицирует специфический профиль факторов риска данного предприятия.

#### Литература:

1. Бадалова А.Г. Управление рисками предприятий: практический инструментарий для менеджеров / А.Г. Бадалова. – М.: Янус-К, 2013. – 88 с.
2. Будина В.И. Концепция развития системы риск-менеджмента в современных условиях / В.И. Будина, Е.А. Понукалина // Известия высших учебных заведений. – 2015. – №4 (20). – С. 169-174.
3. Гремина Л.А. Анализ методов оценки рисков в менеджменте предприятий / Л.А. Гремина // Теория и практика общественного развития. – 2013. – №5. – С. 269-272.
4. Домашенко Д.В. Управление рисками в условиях финансовой нестабильности / Д.В. Домашенко, Ю.Ю. Финогенова. – М.: Магистр, ИНФРА-М, 2014. – 238 с.
5. Лоленко П.П. Риск в системе предпринимательской деятельности / П.П. Лоленко // Право. – 2012. – №2. – С. 5-12.
6. Макарова В.А. Формирование системы риск-менеджмента на предприятии / В.А. Макарова // Вестник Псковского государственного университета. Серия: Экономические и технические науки. – 2014. – №4. – С. 98-109.
7. Мухина Е.Р. Основы риск-менеджмента / Е.Р. Мухина // Международный научно-исследовательский журнал. – 2014. – №9 (28). – С. 80-82.
8. Панов А.И., Коробейников И.О. Стратегический менеджмент / А.И. Панов, И.О. Коробейников. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 330 с.

9. Пикфорд Дж. Управление рисками / Джеймс Пикфорд; (Пер. с англ. О.Н. Матвеевой). – М.: ООО «Вершина», 2015. – 352 с.
10. Руденко И.В. Оценка эффективности функционирования системы риск-менеджмента на предприятии / И.В. Руденко // Инновационная наука. – 2015. – №8. – С. 56-58.
11. Стребел П. Грамотные ходы. Как умные стратегия, психология и управление рисками обеспечивают успех бизнеса / П. Стребел, Э. Олссон; Пер. с англ. А. Столяров. – М.: Олимп-Бизнес, 2013. – 208 с.
12. Шоломицкий А.Г. Теория риска. Выбор при неопределенности и моделирование риска / А.Г. Шоломицкий. – М.: Высшая школа экономики, 2015. – 380 с.
13. Яковлев М.А. Процесс управления рисками в менеджменте / М.А. Яковлев, П.А. Белкин // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2015. – №23. – С. 44-48.

УДК 339.138:351.82

### АДАПТАЦИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ ДНР НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ЗАКОНОВ РФ И УКРАИНЫ В МАРКЕТИНГОВОЙ СРЕДЕ

*Герасютина А. Е.,*

*студентка кафедры менеджмента непроеизводственной сферы,*

*Козлов В. С.,*

*к.е.н., ст. преподаватель кафедры менеджмента непроеизводственной сферы,  
ГОУ ВПО «Донецкий государственный университет управления», г. Донецк*

*В статье рассмотрены маркетинговое законодательство РФ и Украины, сравнительная характеристика законодательства этих стран. Также выделены основные законы, акты в сфере маркетинговой деятельности, которые возможно применить для усовершенствования маркетингового законодательства ДНР.*

**Ключевые слова:** закон, законодательство, акт, маркетинговая деятельность

*The article considers marketing the legislation of the Russian Federation and Ukraine, comparative characteristics of the legislation of these countries. The basic laws and acts in the field of marketing activities that can be used for improving of marketing legislation of DPR have been appropriated.*

**Keywords:** law, legislation, act, marketing activities

*Постановка проблемы в общем виде.* Рассматривая маркетинговый комплекс через призму правового регулирования, следует опираться на законодательство, которое регламентирует составляющие его элементы (товар, каналы распределения, цены, маркетинговые коммуникации). В частности, необходимо знание вопросов правового регулирования средств индивидуализации и средств безопасности товара, методов государственного управления качеством товаров; знание правового аспекта организации и оформления доставки товара, поскольку каждый канал товарораспределения оформляется самостоятельным хозяйственно-правовым договором; знание правового регулирования торговли, ценообразования, рекламы правовых средств защиты деловой репутации участников маркетинговой деятельности.

Таким образом, многие вопросы маркетинга «упираются» в необходимость соотнесения их с правовыми нормами. Знание до тонкостей правового регулирования этой сферы общественных отношений приведет к повышению эффективности использования хозяйствующими субъектами маркетинговых исследований и мероприятий. Отсутствие правильной правовой оценки большинства ситуаций, возникающих в маркетинговой деятельности, может стать причиной лишних затрат и серьезных ошибок в деятельности хозяйствующего субъекта.

Маркетинговое законодательство ДНР на сегодняшний день находится в стадии разработки. Не решены остаются достаточно большое количество вопросов. Данный анализ позволит проследить какие мероприятия следует использовать и применять правительству ДНР для поддержания эффективной маркетинговой деятельности.



*Анализ последних исследований.* Алексеев С. В. [1] исследует маркетинговое законодательство РФ. Ученый считает, что развитие маркетинга как важнейшей сферы современной экономики требует его всестороннего и эффективного правового регулирования. Право регулирует взаимодействие участников маркетинговой деятельности с другими субъектами рыночных отношений. Использование соответствующей правовой базы дает возможность юридически корректно строить отношения с потребителями, предельно удовлетворять их запросы и реализовывать их экономические интересы; проводить маркетинговые исследования, не выходя за рамки закона, в частности, не нарушая режим охраны банковской, коммерческой и государственной тайны, осуществлять исследование намерений покупателей, не нарушая их прав и законных интересов; предупреждать нарушения антимонопольного законодательства [1].

*Актуальность.* Актуальность данной темы заключается в том, что на сегодняшний день законодательство является базой для любой сферы деятельности.

С увеличением количества предприятий на рынке появляется высокая конкуренция, что способствует развитию маркетинга. Для удержания сильной конкурентной позиции предприятия на рынке, ему необходимо проводить эффективную маркетинговую политику. Не учитывая законы, акты, которые дают разрешение либо запрет на определенные действия, предприятие может понести негативные последствия. Во избежание данной ситуации необходимо исследовать и изучать законодательную базу.

Для ДНР этот вопрос остается открытым, так как республика находится в процессе формирования и маркетинговое законодательство подлежит усовершенствованию.

*Цель статьи.* Целью данной статьи является, на основе анализа маркетингового законодательства РФ и Украины, выделить основные законы и стандарты, которые возможно применить для законодательства ДНР.

*Изложение основного материала.* В Украине создана нормативно-правовая база, регламентирующая маркетинговую деятельность украинских предпринимателей. На обеспечение нормальных условий для развития конкуренции направлены соответствующие Законы Украины: «Об Антимонопольном комитете Украины» [2], «О защите от недобросовестной конкуренции» [3]. Для правового обеспечения разработки, производства и продажи высококачественных товаров принят Декрет Кабинета Министров Украины «О стандартизации и сертификации». Важное значение для успешного решения проблемы качества товаров и услуг имеет Указ Президента Украины «О мерах по повышению качества отечественной продукции». Для защиты прав производителей марочных товаров с целью невозможным их подделки принят Закон Украины «Об охране прав на знаки для товаров и услуг». Большой вес в регламентации рекламной деятельности принадлежит Закону Украины «О рекламе». Государственное регулирование маркетинговой деятельности имеет еще одно важное направление – защита прав потребителей. Закон Украины «О защите прав потребителей» предусматривает различные штрафные санкции [4].

Главным источником правового регулирования маркетинговой деятельностью является Гражданский кодекс РФ, имеющий статус федерального закона, иногда именуемый «экономической конституцией». Он содержит множество норм, регулирующих элементы маркетингового комплекса в зависимости от области рынка, вида товара, типов потребителей, сферы предпринимательства [5].

Помимо Гражданского кодекса РФ, «правила игры» создают и другие федеральные законы. Их можно типологизировать в зависимости от сферы действия на следующие группы:

– отношения субъектов маркетинговой деятельности с потребителями регулируются нормами Закона РФ «О защите прав потребителей» (в редакции от 9 января 1996 г.) и др.;

– вопросы сбыта – Федеральным законом от 13 декабря 1994 г. № 60ФЗ «О поставках продукции для федеральных государственных нужд», Федеральным законом от 29 октября 1998 г. № 164ФЗ «О лизинге» и др.;

– отношения, возникающие в сфере маркетинговой товарной политики, – Федеральным законом от 27 декабря 2002г. № 184ФЗ «О техническом регулировании», Законом РФ от 23 сентября 1992 г. «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» и др.;

– ценообразование – например, Федеральным законом от 14 апреля 1995 г. № 41ФЗ «О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в Российской Федерации» и др.;

– конкурентные отношения в сфере маркетинга – Законом РСФСР от 22 марта 1991 г. «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», Федеральным законом от 23 июня 1999 г. «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг», Законом РФ от 17 августа 1995 г. «О естественных монополиях»;

– продвижение продукции регулируется в основном Законом РФ от 18 июля 1995 г. «О рекламе», и многие другие [6].

Поскольку Россия по своему государственному устройству является федерацией, то помимо актов федерального уровня в систему источников, регулирующих маркетинг, входят и акты субъектов Российской Федерации. Иерархия их по юридической силе в основном идентична федеральной.

Кроме нормативных актов, к источникам, регулирующим маркетинг, следует отнести обычаи делового оборота, применяемые исключительно в сфере предпринимательских отношений. Согласно ст.5 ГК РФ, «обычаем делового оборота признается сложившееся и широко применяемое в какой-либо области предпринимательской деятельности правило поведения, не предусмотренное законодательством, независимо от того, зафиксировано ли оно в каком-либо документе». Не подлежат применению лишь такие обычаи, которые противоречат обязательным для участников маркетинговой деятельности положениям законодательства или договору [5].

Наряду с внутренними законами и иными нормативными правовыми актами источниками регулирования маркетинговых отношений служат общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Российской Федерации. Они содержатся в Уставе ООН, декларациях и резолюциях Генеральной Ассамблеи ООН, документах других международных организаций по наиболее общим вопросам международного правопорядка, многосторонних договорах (конвенциях), решениях Международного суда. Российское законодательство восприняло многие положения международного права и международных договоров. Нормы этих актов обычно применяются к маркетинговым отношениям с участием иностранных физических и юридических лиц, определяют их правовой статус, права иностранцев на имущество, находящееся на территории России, порядок совершения внешнеэкономических сделок, порядок применения правовых последствий причинения вреда иностранцам и иностранцами на территории России и многое другое [6].

Формирование маркетингового права базируется, прежде всего, на экономико-управленческих условиях. Его необходимость определяется тем, что маркетинговая деятельность в Российской Федерации осуществляется уже несколько лет.

Потребность в развитии и использовании на практике маркетингового права стала особенно ощущаться в последнее время в связи с обострением конкурентной борьбы. Соотнесение принимаемых в этой сфере решений с законодательными нормами повышает их обоснованность для производственной, научно-производственной, финансовой и сбытовой деятельности. Это рационализирует процесс товародвижения, ценообразования, маркетинговых коммуникаций, разработки товарного ассортимента, совершенствует практику анализа и прогнозирования рыночной ситуации в процессе внутрифирменного планирования.

Совершенствование государственного регулирования маркетинга необходимо для установления торговых связей с экономически развитыми странами. Одним из основных условий успешного становления отечественного маркетингового права является системное изучение всего арсенала юридических средств, применяемых в зарубежных странах, с тем, чтобы учитывать и использовать их в законотворчестве (Табл.1).

Таблица 1

**Сравнительная характеристика маркетингового законодательства РФ и  
Международного кодекса маркетинговой практики [7]**

Сравнительная характеристика	Законодательство РФ	Международный кодекс маркетинговой практики
1. Применение, сфера деятельности, ее пределы	РПК направлен на формирование цивилизованного рынка рекламы, развитие здоровой конкуренции, появление на рынке добросовестной рекламы. Данный кодекс не противоречит Российскому законодательству о рекламе. РПК	Данный кодекс свидетельствует, что промышленность и торговля, включая все стороны, имеющие отношение к рекламной деятельности, признают свою ответственность перед потребителем, а так же необходимость

	<p>включает в себя систему понятий, рекомендаций и процедур, принимаемым Рекламным Советом России в целях упорядочения и эффективного развития рекламной деятельности в России посредством добровольного соблюдения его норм субъектами рекламной деятельности. Кодекс формируется на базе Международного Кодекса рекламной деятельности Международной торговой палаты (МТП) и дополняет его этическими нормами и положениями, учитывающими особенности рынка рекламы и культурно-исторические традиции России, из ранее действовавшего «Свода обычаев и правил делового оборота рекламы на территории Российской Федерации». Рекламный Совет России предусматривает возможность корректировки Кодекса по мере выработки тех или иных правил и обычаев в сфере рекламной деятельности, определяемых динамикой рыночных и культурных преобразований в России. Формирование Кодекса предполагает также создание системы профессиональных понятий, единой терминологии, признаваемой и используемой на рекламном рынке России. В Кодексе учитывается европейский опыт применительно к российской специфике развития рекламного рынка и сегодняшнего понимания сущности рекламы как средства обмена информацией между продавцами и потребителями. Рекламный Совет России разделяет позиции Международной торговой палаты, рассматривающей свободу обмена информацией (устанавливаемую статьей 19 Международного соглашения Организации Объединенных Наций по гражданским и политическим правам) в качестве основополагающего принципа. Кодекс устанавливает стандарты этического поведения, которых придерживаются все стороны, имеющие отношение к рекламной деятельности: рекламодатели, рекламопроизводители, средства массовой информации</p>	<p>установления справедливого баланса между интересами потребителей и коммерческих организаций. В данном варианте кодекса, сочетается предыдущий опыт с сегодняшним осознанием важности рекламы как средства передачи информации и ее обменом с продавцами и потребителями. В этом плане МТП рассматривает свободу обмена информацией (ст.19 Международного соглашения ООН по гражданским и политическим правам) в качестве основополагающего принципа. Данный кодекс в первую очередь является средством самодисциплины, во-вторых, его так же могут использовать и правоохранительные органы в качестве важного справочного документа в рамках соответствующего законодательства. Кодекс распространяется на все виды рекламы любых товаров и услуг, включая имиджевую рекламу. Он должен применяться совместно со следующими Кодексами МТП о маркетинговой деятельности: Кодекс маркетинговых исследований; Кодекс деятельности по стимулированию продаж; Кодекс прямой рассылки по почте и торговли по каталогам; Кодекс непосредственных (прямых) продаж. Кодекс устанавливает стандарты этического поведения, которых должны придерживаться все стороны, имеющие отношение к рекламной деятельности: рекламодатели, рекламопроизводители, средства массовой информации (и иные рекламораспространители). Интерпретации. Кодекс, включая Нормы по рекламе для детей (Нормы для отдельных отраслей будут разрабатываться отдельно), подразумевает следование не только своей букве, но и духу. Ввиду различных особенностей разнообразных средств массовой информации (пресса, телевидения, радио и других электронных средств массовой информации, наружной рекламы, фильмов, непосредственной почтовой рассылки), реклама, которая может быть приемлемой для одного вида</p>
--	---	--

	<p>(рекламораспространители) и иные субъекты рекламной деятельности.</p> <p>Кодекс фиксирует ввиду специфических особенностей разнообразных средств массовой информации и носителей рекламы (прессы, телевидения, радио и других электронных средств массовой информации, наружной рекламы, фильмов, прямой почтовой рассылки), что реклама, которая может быть приемлемой для одного вида средства распространения, может оказаться неприемлемой для другого.</p> <p>Соответствие рекламы этическим нормам и сложившимся правилам делового оборота оценивается по действию, которое она может оказать на потребителя с учетом средства распространения. Кодекс, в первую очередь, является средством самодисциплины, однако, он также предназначен для использования государственными органами в качестве информационно – справочного документа. Кодекс подразумевает следование не только своей букве, но и духу. Кодекс распространяется на все содержание рекламы, включая все слова и числа (в письменном виде и произносимые), визуальное изображение, музыку, звуковые эффекты, иные составляющие и их взаимодействие.</p>	<p>средств массовой информации, может оказаться неприемлемой для другого. Реклама должна оцениваться по тому действию, которое она может оказать на потребителя, с учетом использования средства массовой информации. Кодекс распространяется на все содержание рекламы, включая все слова и числа (в письменном виде и произносимые), визуальное изображение, музыку и звуковые эффекты.</p>
Категориальный аппарат	<p>Формирование Кодекса предполагает создание единой профессиональной терминологии, признаваемой и употребляемой всеми субъектами рекламной деятельности. Настоящий раздел предполагает возможность его пополнения и корректировки тех или иных понятий и терминов в соответствии с изменениями, происходящими в сфере рекламной деятельности.</p> <p>В рамках настоящего Кодекса: термин «реклама» трактуется в самом широком смысле, включая в себя любую форму рекламы товаров, услуг и оборудования, вне зависимости от используемого средства массовой информации и включая рекламные заявления на упаковке, ярлыках и в материалах торговых точек (на месте продажи);</p>	<p>В рамках настоящего кодекса: термин «реклама» должен трактоваться в самом широком смысле, включая в себя любую форму рекламы товаров, услуг и оборудования, вне зависимости от используемого средства массовой информации и включая рекламные заявления на упаковке, ярлыках и в материалах торговых точек.</p> <p>термин «изделие» включает также услуги и оборудование.</p> <p>термин «потребитель» означает любое лицо, к которому адресуется реклама, или которая может достичь его, вне зависимости от того, является ли он конечным потребителем, торговым клиентом или пользователем.</p> <p>Основные принципы:          Вся реклама должна быть законной, пристойной, честной и правдивой.</p>

	<p>под термином «содержание (рекламы)» понимается информация о физическом или юридическом лице, товарах, идеях и начинаниях, которая предназначена для неопределенного круга лиц и призвана формировать или поддерживать интерес к этим физическому, юридическому лицу, товарам, идеям и начинаниям и способствовать реализации товаров, идей и начинаний;</p> <p>под термином «форма (рекламы)» понимается способ объективирования рекламной информации, ее структура, выраженная графическими, музыкальными, звуковыми, изобразительными и иными средствами; термин «этичность (рекламы)» трактуется как соответствие формы и содержания рекламной информации, условий, порядка, времени и способов ее распространения правилам этики, т.е. совокупности норм поведения, традиций и моральных принципов, сложившихся в обществе.</p> <p>термин «пристойность (рекламы)» трактуется как соответствие содержания рекламной информации общепринятым правилам приличия, определяющим морально-нравственные аспекты поведения человека в социальных отношениях, нарушение которых расценивается окружающими как явное неуважение личности и достоинства человека, как вызов общественному мнению; термин «товар» включает также услуги и оборудование;</p> <p>термин «потребитель» означает любое лицо, которому реклама адресуется, или которого может достичь, вне зависимости от того, является ли он конечным потребителем, торговым клиентом или пользователем</p>	<p>Каждая реклама должна разрабатываться с должным чувством ответственности перед обществом и должна соответствовать принципам добросовестной конкуренции, общепринятым в коммерческой деятельности.</p> <p>Никакая реклама не должна оказывать отрицательное влияние на доверие общественности к рекламной деятельности.</p>
Общие требования к рекламе	<p>Реклама должна быть законной, пристойной, честной, корректной и достоверной. Любая реклама должна разрабатываться с должным чувством ответственности перед обществом и должна соответствовать принципам добросовестной конкуренции, общепринятым в коммерческой деятельности. Никакая реклама не</p>	<p>Каждая реклама должна быть пристойной и достоверной. Реклама не должна содержать заявлений или изображений, нарушающих общепринятые стандарты пристойности. Реклама не должна злоупотреблять доверием потребителя или извлекать преимущества благодаря его недостаточному опыту или знаниям.</p>



	должна оказывать отрицательное влияние на доверие общественности к рекламной деятельности.	<p>Реклама не должна без обоснованных причин играть на чувстве страха. Реклама не должна играть на суевериях. Реклама не должна содержать ничего, что могло бы вызвать или спровоцировать акты насилия. Реклама должна избегать одобрения дискриминации по расовому и религиозному признаку или принадлежности к тому или иному полу. Реклама не должна содержать заявлений или визуальных изображений, которые непосредственно или косвенно, за счет замалчивания, двусмысленности или преувеличения в заявлениях, могут ввести в заблуждение потребителя. Реклама, содержащая сравнения, должна быть выполнена таким образом, чтобы само сравнение не могло оказаться вводящим в заблуждение, а также должна соответствовать правилам добросовестной конкуренции. Сравнимые параметры должны быть основаны на фактах, по которым могут быть представлены доказательства, и не должны отбираться тенденциозно.</p> <p>Реклама не должна содержать свидетельств или подтверждений, или ссылок на них, если они не являются подлинными и не основаны на опыте лиц, дающих их. Не должны использоваться свидетельства или подтверждения, которые являются устаревшими или уже неприменимыми по другим причинам. Реклама не должна содержать клевету на любую фирму, промышленную или коммерческую деятельность/профессию или любую продукцию, как прямую, так и косвенную, как путем вызова к ней презрения или высмеивания, так и любым другим подобным способом.</p>
--	--	--

Из вышеуказанной таблицы можно сделать вывод, что маркетинговое законодательство РФ имеет как подобные, так и отличительные свойства от Международного кодекса маркетинговой практики.

*Выводы и перспективы дальнейшего исследования.* Проанализировав маркетинговое законодательство РФ и Украины, можно сделать вывод, что в этих государствах существуют законы, акты и нормативы, которые регламентируют и контролируют маркетинговую политику.

ДНР также необходимо разработать законодательную базу для развития маркетинга, используя существующие законы Украины и РФ, так как они отвечают международным требованиям и положениям.

## Литература:

1. Алексеев С.В. Учебник: Международное право. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 895 с.
2. Закон України «Про антимонопольний комітет України» від 26.11.93. [Электронный ресурс] Доступ <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3659-12> (дата обращения 9.06.2016)
3. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» від 7.06.96. [Электронный ресурс] Доступ <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/236/96-%D0%B2%D1%80> (дата обращения 9.06.2016)
4. Законодавство України. [Электронный ресурс] Доступ <http://zakon3.rada.gov.ua/laws> (дата обращения 9.06.2016)
5. Гражданский кодекс РФ [Электронный ресурс] Доступ <http://base.garant.ru/10164072/> (дата обращения 9.06.2016)
6. Законодательство РФ. Кодексы и Законы Российской Федерации. [Электронный ресурс] Доступ <http://online-zakon.ru/> (дата обращения 9.06.2016)
7. Диденко Н.И. Международное право. – М.:Юрайт., 2014. [Электронный ресурс] Доступ [http://static.ozone.ru/multimedia/book\\_file/1010316749.pdf](http://static.ozone.ru/multimedia/book_file/1010316749.pdf) (дата обращения 9.06.2016)

УДК 339.138:332.85

**МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ Г. ДОНЕЦКА:  
ПЕРСПЕКТИВЫ, ВОЗМОЖНОСТИ****Головня Ю.О.,***магистр кафедры менеджмента непродуцированной сферы,***Ободец Р.В.,***д.э.н., доцент кафедры менеджмента непродуцированной сферы,  
ГОУ ВПО «Донецкий государственный университет управления», г. Донецк*

*В статье проведен маркетинговый анализ недвижимости, указаны проблемы, связанные с рынком недвижимости, возможности и перспективы развития.*

**Ключевые слова:** рынок недвижимости, маркетинговый анализ, покупка-продажа квартиры, агентство недвижимости, регистр прав собственности, потребность жителей.

*Marketing analysis of property has been conducted in the article and the problems associated with the real estate market, opportunities and prospects have been given.*

**Keywords:** real estate market, marketing analysis, buying and selling apartments, real estate agency, Property Rights Register, needs of residents.

*Постановка проблемы.* На сегодняшний день рынок недвижимости в Донецкой Народной Республике находится в нестабильном состоянии. Отсутствие собственного реестра, цены на аренду, продажу квартир, обстановка в городе, которая еще не устойчива. Все это является причиной не лучшего состояния рынка.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Различные аспекты развития рынка недвижимости в современной российской экономике, основы анализа операций на рынке недвижимости рассматриваются в работах таких авторов, как: И.Т. Балабанов, Л.П. Белых, М.П. Березин, Э.Р. Бугулов, Т.В. Власова, С.Н. Волков, В.А. Горемыкин, В.В. Григорьев, Р. Гровер, Л.М. Каплан, Н.В. Комарова, Л.Э. Лимонов, С.Н. Максимов, В.Н. Мягков, Н.Ю. Одинг, Ю.В. Пашкус, В.И. Ресин, Л.И. Савулькин, Э.М. Соколовская, М. Соловьев, Е.И. Тарасевич, А.Ю. Цыцyreва, В.З. Черняк, Е.Н. Четвергова.

Вопросам функционирования рынка недвижимости посвящены работы Е.Б. Ардемасова, И.Т. Балабанова, Л.П. Белых, А.А. Горбунова, С.В. Грибовского, С.Н. Максимова, Б.Д. Новикова, Е.В. Песоцкой, Е.И. Тарасевича, Николаса Ордуэя (Nicholas Ordway), Джека Фридмана (Jack P. Friedman), Генри С. Харрисона (Henry S. Harrison) [3].

*Актуальность.* В развитии современной экономики маркетинговый анализ рынка недвижимости играет важную роль. Анализ предназначен для определения текущей ситуации рынка, в сравнении с прошлым периодом. Также выявить возможности и перспективы

развития. Недвижимость, как объект рынка недвижимости имеет отношение ко всем слоям населения.

На практике, рынок недвижимости переживает не лучшие времена, цена на аренду жилья высокая, в сравнении с заработной платой горожан, которые не могут себе позволить снять в аренду квартиру, в центре города, подальше от прифронтальной зоны. Также нестабильная ситуация в городе, которая не способствует развитию рынка.

*Цель статьи.* Главной целью статьи является разработка маркетингового анализа, выявление перспектив и возможностей рынка недвижимости в Донецкой Народной Республике.

*Изложение основного материала исследования.* Не смотря на нынешнюю нестабильную ситуацию в Донецкой Народной Республике, рынок недвижимости нельзя назвать полностью остановленным. Естественно, желающих купить-продать квартиру в Донецке не так много, как 5 лет назад, сделки все-таки заключаются. Если сравнить теперешнюю ситуацию с 2014 годом, то рынок недвижимости постепенно набирает обороты, уже на протяжении одного года.

На такой положительный результат влияют сразу несколько факторов перечисленных ниже.

Первый, это то, что сейчас практически прекратились обстрелы города, и жители Донецка немного расслабились, стали немного уверенней в завтрашнем дне. Это и стало причиной тому, что начали покупать, продавать или же снимать в аренду квартиры. К тому же, цены на покупку квартир сейчас гораздо ниже, чем были в довоенное время.

Цена и состояние квартиры это другой немало важный фактор, влияющий на решение о покупке квартиры. Об этом свидетельствует изобилие вариантов квартир с ремонтом, за небольшую цену, в центре города. Собственники продают свои квартиры не только с хорошим евроремонтом, но и со всей бытовой техникой и мебелью [2].

Примерная цена квартиры, на вторичном рынке, по районам города составляет не более 35 тысяч долларов США (Табл.1). Несколько лет назад за такие суммы найти квартиру в отличном состоянии и со всей необходимой техникой и мебелью, к тому же в центре города, было не реально. Сейчас, это вполне приемлемая цена.

Таблица 1

Районы	Цена 1-ком (тыс. долл.)	Цена 2-ком (тыс. долл.)	Цена 3-ком (тыс. долл.)	Цена 4-ком (тыс. долл.)
Ворошиловский	17	23	31.5	34
Калининский	15.5	21	27	30.5
Киевский <sup>(1)</sup>	15.5	21.5	26.5	30
Ленинский	14	20	26.5	29.5
Куйбышевский <sup>(2)</sup>	12.5	16	23.5	26
Кировский <sup>(3)</sup>	11.5	15.5	22.5	25
Буденновский	13.5	17	23	26
Пролетарский	12.5	16	21	24
Петровский <sup>(4)</sup>	6	8	10	12

(1) Кроме районов, подвергшихся обстрелу (до Ветки, Маяка)

(2) До стоматологии

(3) до ул. Бирюзова

(4) до Петровского РИК [4].

Если говорить о предпочтительных районах, то зачастую это центральные и периферийные районы города. На окраинах желающих купить квартиру гораздо меньше.

Если говорить об аренде квартиры, то нужно учитывать факторы, которые влияют на принятие решения арендатора. В сложившейся военной ситуации, не последнюю роль играет расположение квартиры. Жители окраин стремятся переехать в более удаленные и тихие районы города, также нужно учитывать доступность общественного транспорта, близость расположения магазинов, остановок, состояние, тип дома. Цена квартиры с хорошим евроремонтом, в центре города варьируется. В настоящее время не все жители Донецка могут себе позволить снять в аренду хорошую квартиру, так как цена на аренду в месяц выше заработной платы жителей города. Это на данный момент является проблемой, так как

желающих переехать с районов, подвергающихся обстрелу в более спокойные районы, большое количество, но они не могут себе этого позволить из-за высокой арендной платы.

Что касается сделок с недвижимостью то и здесь все не так примечательно, как хотелось бы. За период 2014-2015 года, не смотря на то, что рынок недвижимости набирает обороты, желающих купить квартиру в Донецке не так много, как было ранее. Если появляется покупатель, готовый заплатить нужную стоимость квартиры – возникает еще одна проблема. Вся сложность состоит в том, что нужно собрать необходимый пакет документов, для совершения сделки купли-продажи недвижимости. Отсутствие открытого украинского реестра прав собственности в Донецкой Народной Республике, отсутствие своих нотариусов – эти факторы загоняют весь рынок недвижимости в тупик. Помощь в сложившейся ситуации, жителям города, осуществляют специалисты по недвижимости. Они помогают собрать нужный пакет документов, Сейчас сложно найти хороших риелторов, которые ведут законную деятельность на рынке недвижимости, но это возможно. При выборе агентства недвижимости нужно учитывать несколько факторов: хорошая репутация, наличие опыта и право на осуществления деятельности по недвижимости. Хороший специалист по недвижимости всегда востребован, его репутация говорит сама за себя [4].

Еще одна проблема, связанная с агентствами недвижимости – это агентский процент. Если говорить об аренде квартиры, то он составляет 50 %, 100 %, в зависимости от цены квартиры. А при покупке квартиры агентский процент – 3 % от стоимости, что также является проблемой в принятии решения, так как не всегда есть возможность заплатить этот процент, поэтому арендаторы чаще всего стараются обходить агентства недвижимости и связываться с продавцами напрямую. Но в этом случае существует вероятность того, что могут быть допущены ошибки при сборе и правильном составлении документов и т.д.

Рынок недвижимости, с точки зрения маркетингового анализа состоит из покупателей, которые отличаются между собой вкусами, желаниями и предпочтениями. Но главное то, что в нынешней нестабильной ситуации все они хотят покупать квартиры, руководствуясь различными мотивами [3].

Также не следует забывать о конкуренции, конечно, она не такая большая, как в довоенное время, но все же она есть. Среди конкурирующих фирм немало мошенников, которые путем обмана забирают квартиры у жителей. Поэтому нужно быть крайне осторожным при выборе агентства недвижимости.

Что касается возможностей и перспектив развития рынка недвижимости, то он медленно, но уверенно набирает обороты. Пусть сейчас это не столь заметно, но все же он развивается. Для того, чтобы вернуть его в прежнее состояние потребуется не один год и много усилий, но они не будут напрасно потрачены [5].

*Выводы по данному исследованию.* Таким образом, для достижения цели статьи разработке маркетингового анализа, выявление перспектив и возможностей рынка недвижимости в Донецкой Народной Республике были выявлены такие проблемы:

- низкий спрос на недвижимость;
- высокая цена на аренду жилья, в то время как заработная плата горожан не позволяет им арендовать квартиры;
- отсутствие реестра прав собственности;
- сложность с оформлением документов купли-продажи недвижимости;
- сложность с выездом на территорию Украины, для тех, кто хочет зарегистрировать сделку по украинским законам.

Что касается перспектив, то рынок недвижимости находится в нестабильном состоянии. Говорить о ближайших перспективах в развитии еще рано. Но он постепенно приходит в норму. Также нельзя упустить тот факт, что цены на продажу квартиры сейчас довольно таки низкие, это дает возможность купить квартиру тем, кто ранее не мог себе этого позволить.

#### Литература:

1. Гриненко С. В. Экономика недвижимости. Конспект лекций.: – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004. – 107 с.
2. Состояние рынка недвижимости Донецка. [Электронный ресурс] // Файловый архив – Режим доступа: <http://www.62.ua/list/12301>
3. Рынок недвижимости: особенности становления и оценки эффективности развития

[Электронный ресурс] // Файловый архив – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/rossiiskii-rynok-nedvizhimosti-osobennosti-stanovleniya-i-otsenki-effektivnosti-razvitiya>

4. [Электронный ресурс] // Файловый архив – Режим доступа: <http://kpss.com.ua/>

5. Экономика недвижимости : учеб. пособие (Рекомендовано Учебно-методическим объединением по образованию в области производственного менеджмента в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)» и направлению «Производственный менеджмент») / А.Н. Асаул, А. В. Карасев. – М.: МИКХиС, 2001. – 430с.

УДК 336.717

## АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ АКТИВОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

*Гончарова А.В.,*

*студентка кафедры менеджмента непроеизводственной сферы,*

*Кирилеева А. С.,*

*к.э.н., доцент кафедры финансовых услуг и банковского дела,*

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

*В статье проанализирована структура и динамика активов коммерческих банков на примере одного из крупнейших банков России.*

*Ключевые слова: активные операции, вложение, кредитная политика, управление активами, платежеспособность.*

*Structure and dynamics of the commercial banks' assets on the example of one of the largest Russian banks have been analysed in the article.*

*Keywords: active operations, investments, credit policy, asset management, solvency.*

Анализ деятельности банка имеет существенное значение для самого банка и для его клиентов. Активные операции банка составляют существенную часть его операций. Оценка активных операций помогает определить приоритеты деятельности банка, его место на рынке банковских услуг, опасные и перспективные вложения, также помогает в формировании кредитной политики и выработке общей стратегии управления активами банка [1].

Актуальность исследования заключается в том, что вопрос качества и структуры активов банка, говорит о том, что конструкция и качество активов в значимой степени характеризуют платежеспособность банка, а, следовательно, его надежность.

Цель нашей работы состоит в том, чтобы проанализировать структуру и динамику активов коммерческого банка, проведя анализ активов на примере одного из крупнейших банков России – АО «Газпромбанк».

В работе банков возникают проблемы активных операций, они пагубно влияют на деятельность банка. Одной из основных проблем является увеличение удельного веса краткосрочных кредитов. Во многом это объясняется высоким уровнем риска и неопределенностью в условиях кризиса.

Естественно, необходимо проводить мониторинг банковской системы, чтобы сохранять ее устойчивой, развивающейся, легко приспособившейся и способной удовлетворять потребности общества. Коммерческие банки должны осуществлять свои операции, соблюдая необходимую осторожность, особенно в условиях кризиса. В период кризиса наиболее заметны проблемы активных операций банка.

Наиболее перспективным направлением является кредитование реального сектора экономики. Это оказывает содействие подъему банка и его укреплению, основывает базу для развития коммерческих банков. Но кредитование реального сектора экономики связано с повышением рисков из-за неплатежеспособности заемщиков. Большое количество предприятий находятся на грани банкротства, около половины работают убыточно. Невозврат кредитов можно объяснить также слабым контролем банков при их выдаче и использовании. Нужно помнить, что даже при выдаче кредитов под самый надежный залог нельзя пренебрегать



оценкой кредитоспособности заемщика. Это должно быть основным правилом любого банка. Чтобы получать прибыль, банку необходимо позаботиться о том, чтобы клиенты сначала приняли его условия и взяли этот кредит, а потом вернули его.

Можно представить несколько условий решения проблем активов. Одно из них – уменьшение риска – это гарантия юридического лица. При стабильной работе предприятия этот вариант довольно надежен. Тем не менее, для полной уверенности в стабильности предприятия необходимо проведение полной аудиторской проверки или анализа, проведенного работниками банка. Другое условие – это ограничение предельно допустимой суммы кредита [1].

В данной работе проанализирована динамика и структура коммерческого банка России – АО «Газпромбанк». Он входит в тридцатку самых крупных банков России. По состоянию на 1 мая 2016 г. банк занимает 3 место в банковской системе России с размером активов 4 982,81 млрд. руб.

Рассмотрим и проанализируем активные операции банка (Табл. 1.) [2].

Таблица 1

Статья баланса, тыс. руб.	01.01.2014		01.01.2015		01.01.2016	
АКТИВ	3 557 445 905	100,0%	4 602 138 331	100,0%	4 941 156 169	100,0%
Высоколиквидные активы	269 202 809	7,6%	680 389 658	14,8%	528 662 754	10,7%
Доходные активы	3 140 641 431	88,3%	3 533 720 126	76,8%	4 040 108 487	81,8%
Кредиты банкам	266 976 626	7,5%	131 038 630	2,8%	112 714 278	2,3%
Ценные бумаги	54 143 400	18,0%	519 838 435	11,3%	748 782 681	15,2%
Облигации	472 222 727	13,3%	400 834 864	8,7%	589 816 072	11,9%
Векселя	40 109 063	1,1%	7 320 054	0,2%	42 954 272	0,9%
Акции	126 937 569	3,6%	27 414 492	0,6%	28 924 598	0,6%
Паи инвестиционных фондов	0	0,0%	84 269 025	1,8%	87 087 739	1,8%
Кредиты юридическим лицам	1 984 309 276	55,8%	2 588 136 003	56,2%	2 899 675 723	58,7%
резидентам	1 585 145 842	44,6%	2 052 997 084	44,6%	2 397 780 763	48,5%
нерезидентам	415 547 802	11,7%	575 338 905	12,5%	660 771 065	13,4%
государственным компаниям	25 631 650	0,7%	33 327 592	0,7%	30 436 522	0,6%
просроченные	12 211 091	0,3%	23 750 021	0,5%	54 490 433	1,1%
резервы на возможные потери	-54 227 109	-1,5%	-97 277 599	-2,1%	-243 803 060	-4,9%
Кредиты ИП	1 733	0,0%	1 107	0,0%	1 162	0,0%
Кредиты физическим лицам	250 084 437	7,0%	294 705 951	6,4%	278 934 643	5,6%
Прочие активы	147 601 665	4,1%	388 028 547	8,4%	372 384 928	7,5%

По каждому периоду отдельно построим диаграммы, с помощью которых можем более наглядно наблюдать динамику активов банка и их структуру.

Согласно анализа можно отметить, что основное место имеют:

доходные активы составляют 3 140 641 431 руб. (88,3%);

ценные бумаги 54 143 400 руб. (18%);

облигации 472 222 727 руб. (13,3%);  
кредиты юридическим лицам 1 984 309 276 руб. (55,8%);  
резидентам 1 585 145 842 руб. (44,6%) (Рис 1).

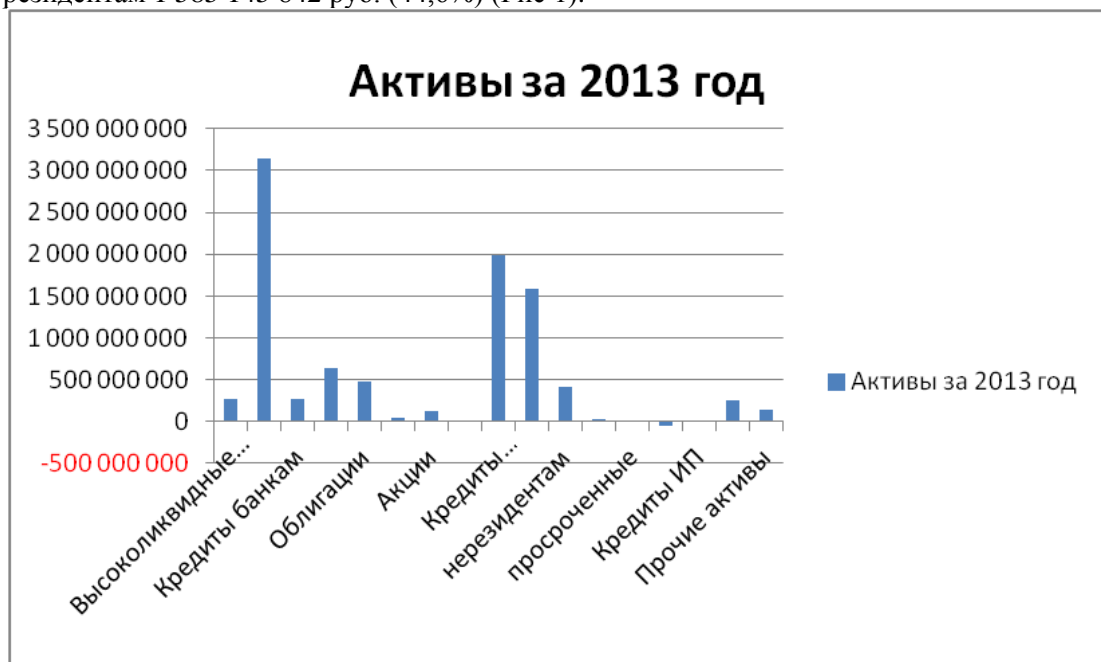


Рис. 1 Активы банка за 2013 год

Проанализированы активы за 2014 год - основное место занимают:  
высоколиквидные активы 680 389 658 руб. (14,8%);  
доходные активы составляют 3 533 720 126 руб. (76,8%);  
ценные бумаги 519 838 435 руб. (11,3%);  
кредиты юридическим лицам 2 588 136 003 руб. (56,2%);  
резидентам 2 052 997 084 руб. (44,6%);  
нерезидентам 575 338 905 руб. (12,5%) (Рис.2).



Рис. 2 Активы банка за 2014 год

Анализ активов за 2015 год показывает, что основной удельный вес занимают:  
доходные активы 4 040 108 487 руб. (81,8%);  
ценные бумаги 748 782 681 руб. (15,2%);  
кредиты юридическим лицам 2 899 675 723 руб. (58,7%);  
резидентам 2 397 780 763 руб. (48,5%);

нерезидентам 660 771 065 руб. (13,4%) (Рис. 3).

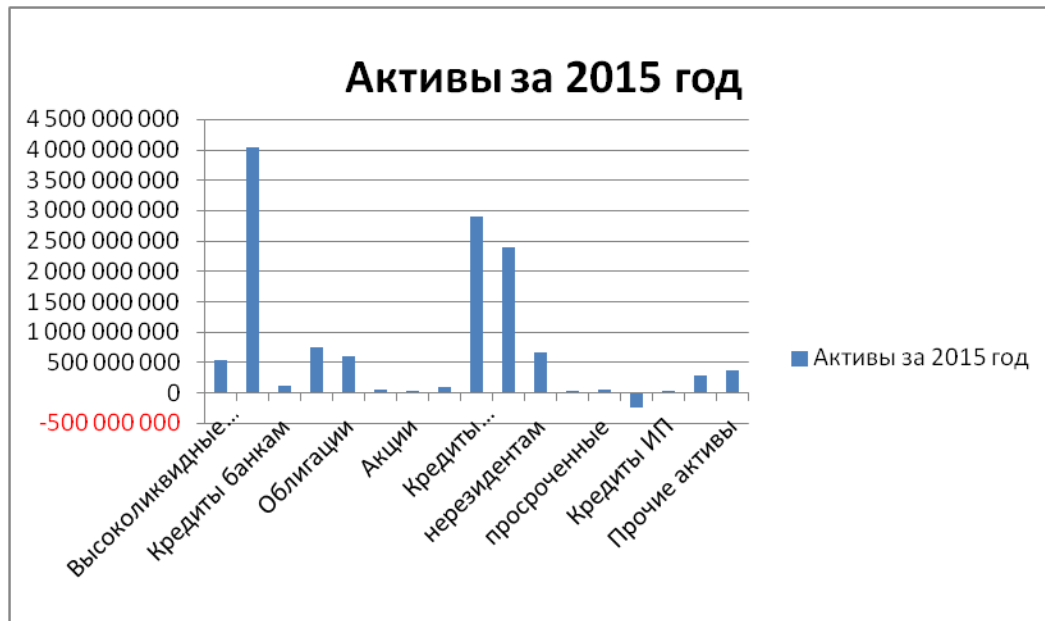


Рис. 3 Активы банка за 2015 год

Проанализировали динамику всего объема активов за 3 года и привели полученные данные в таблице 2.

Таблица 2

Статья баланса, тыс. руб.	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016
АКТИВ	3 557 445 905	4 602 138 331	4 941 156 169

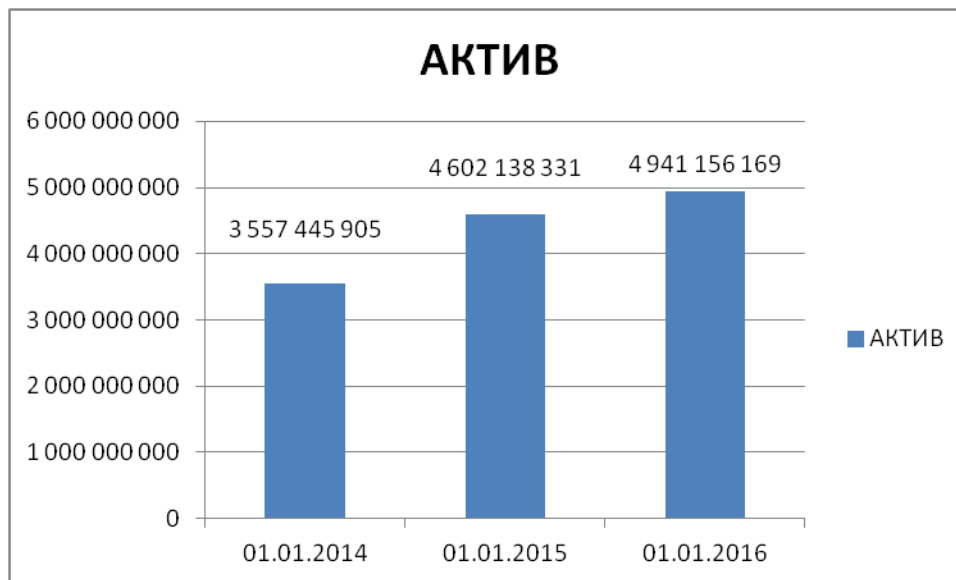


Рис. 4 Динамика активов за 2013-2015 года

Динамика активов имеет положительную направленность и если на 1.01.2014 г их величина составляет 3 557 445 905 руб., то на 2014 год - 4 602 138 331 руб., что на 1 044 692 426 руб. больше первоначального в анализируемом периоде.

Динамика темпов прироста банковских активов (%).

Динамика темпов прироста суммарных объемов активов позволяет определить те периоды, в которые активность банковских размещений была максимальна (Рис. 5).

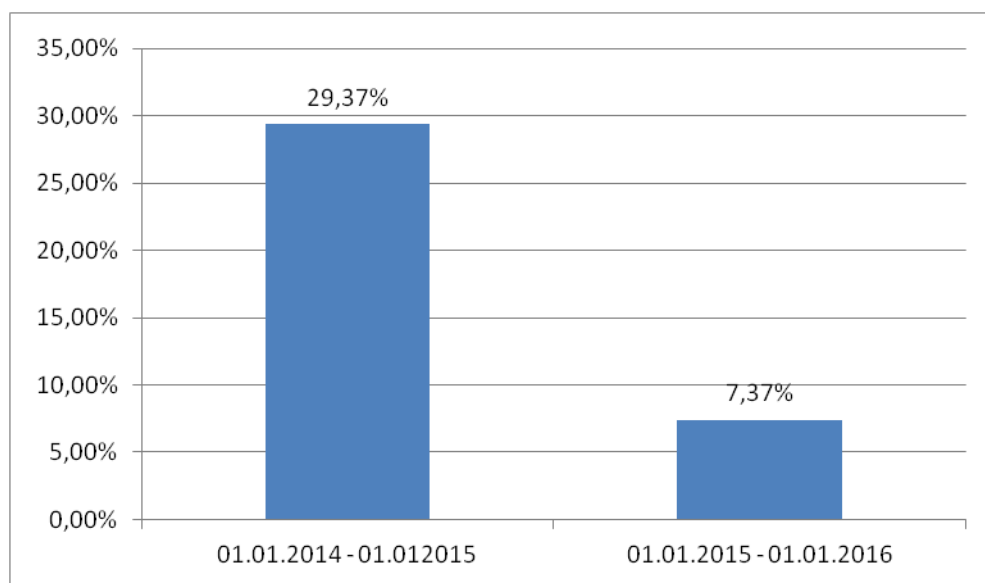


Рис. 5 Динамика прироста активов банка

Анализ данных позволил определить, что наиболее быстрыми темпами вложения банка в активы росли в период 2013-2014 гг., и составили в этот период 29,37 %. При этом следует отметить, что основной причиной роста величины активов стало активное увеличение величины кредитного портфеля банков, что связано, в первую очередь, с ростом объемов потребительского кредитования. Но в период 2014-2015 гг. прирост банковских активов ниже предыдущего периода, причиной является снижение потребительского кредитования из-за последствий кризисных явлений в экономике страны.

Статья баланса активов банка, сложившаяся в 2014 году в сравнении с 2013 годом, обеспечила увеличение активов за год на 1 044 692 426 руб., в 2015 году в сравнении с 2014 – на 339 017 838 руб. и стали возможны во многом благодаря динамичному наращиванию клиентской базы и собственных средств банка.

Анализ показал, что наибольший объем в активах банков принадлежит статье «Доходные активы» в 2013 г. составили 88,3 %, в 2014 г. – 76,8 %, в 2015 г. – 81,8 %.

Статья «Кредиты юридическим лицам»: объем на 1 января 2015 г. составил 2 899 675 723 руб., что на 915 366 447 руб. больше, чем на 1 января 2013 г. и больше на 311 539 720 руб., чем на 1 января 2014 г. Наибольшие темпы прироста имел портфель кредитов, выданных физическим лицам (увеличение с 250 084 437 руб. на 01.01.2014 г. до 294 705 951 руб. на 01.01.2015 г.)

Следующей по объемам можно назвать статью «Ценные бумаги», которая на 1 января 2016 г. была равна 748 782 681 руб. Однако ее удельный вес составляет лишь 15,2 %, тогда как кредитный портфель юридических лиц – 58,7%. При этом следует отметить, что удельный вес статьи «Ценные бумаги» имеет отрицательную динамику за анализируемые периоды: с 18,0 % до 15,2 %. Данная ситуация является следствием высокой степени неустойчивости фондового рынка, вызывающей высокие риски такого рода вложений.

Анализируя структуру портфеля ценных бумаг, можно отметить, что в настоящее время банки предпочитают вкладывать денежные средства в долговые ценные бумаги (облигации), которые позволяют банку получать доход как от разницы цен покупки и продажи, так и в виде купонного дохода. Объем вложений в облигации имеет положительную динамику: если на 1 января 2014 г. они составляли 472 222 727 руб., то к 1 января 2016 г. – 589 816 072 руб. Значительно меньшими являются вложения банков в акции (в портфеле ценных бумаг): их объем изменился с 126 937 569 руб. на 1 января 2014г. до 28 924 598 руб. на 1 января 2016 г. Данная ситуация является результатом высоких рисков.

Одной из важных статей банковских активов являются «Высоколиквидные активы», к которым относят денежные средства, драгоценные металлы, счета в банках. Они имеют высокую значимость для банка, так как являются средствами, применяемые банком для погашения своих краткосрочных обязательств. Данные ресурсы являются для банка безрисковыми, но не приносят ему дохода, что в целом снижает доходность банковских

операций. Абсолютное значение такого вида активов на 1 января 2015 г. было равно 680 389 658 руб., или 14,8 %, но на 1 января 2016 г. удельный вес данных статей активов снизился до 10,7 %. Это свидетельствует о том, что банки стараются поместить максимальный объем денежных ресурсов для получения дохода.

В целом исследования позволили определить следующие тенденции:

- объем банковских активов увеличивается, что позволяет положительно оценить развитие банковского сектора;
- наибольшая часть в кредитном портфеле банков принадлежит кредитам, выданным юридическим лицам;
- центральная причина роста кредитного портфеля заключается в увеличении объемов потребительских кредитов;
- доля высоколиквидных активов банков не стабильна [3].

Проанализировав структуру и динамику активов АО «Газпромбанк», выявили некоторые проблемы в его операциях.

В общем, финансовые результаты работы банка в прошедшем году можно считать довольно успешными. Положительные тенденции наращивания доходной базы, ее диверсификация, успешное управление банковскими рисками, – все это позволяет строить планы на будущий год.

Но стоит отметить, что следствием высоких рисков, как отмечено ранее, является уменьшение вложений банков в акции, а также, что удельный вес статьи «Ценные бумаги» имеет отрицательную динамику.

Для решения и во избежание проблем проведения активных операций, можно предложить следующие методы улучшения состояния активов:

- снятие некачественных активов;
- улучшение качества активов с сохранением их на балансе банка.

Снятие ослабленных активов с баланса полагает их списание или продажу третьей стороне.

В международной практике часто применяется продажа активов так называемой компании по управлению активами, создаваемой сторонами, заинтересованными в оздоровлении банка. Такая компания приобретает активы у банка за кассовые средства, либо по номинальной цене, либо по номиналу за исключением резервов. Среди держателей акций данной компании могут быть акционеры банка, государство или иные финансовые компании.

Другой способ – продать активы на свободном рынке долговых обязательств, который получил в последнее время определенное развитие.

А списание означает 100-процентные убытки и вычет из основного капитала, при этом происходит снижение величины баланса банка.

Совершенствование качества активов предполагает повышение вероятности получения средств по активам. Для этого могут быть предприняты меры по трем основным направлениям:

- активные усилия со стороны банка, направленные на получение средств по долгам;
- повышение платежеспособности должника за счет изменения графика обслуживания обязательств по долгу, а также консультирование по вопросам управления его бизнесом и рационального использования заемных средств;
- получение дополнительного или более существенного залогового обеспечения долговых обязательств.

Такие действия по улучшению состояния активов банка, могут быть реально применены на оздоровление рассматриваемого банка, банку необходимо провести следующие мероприятия:

1. Повысить долю активов, приносящих доход, за счет:
  - увеличения объема операций с ценными бумагами, валютными операциями, расчетно-кассовым обслуживанием;
  - расширения перечня банковских услуг, например, факторинговых и лизинговых операций;
2. Устанавливать ежемесячный лимит выдачи кредитов частным и юридическим лицам по низкой ставке, пересмотр графиков погашения долговых обязательств должников и увеличение залогового обеспечения долговых обязательств.
3. Снизить процентные и кредитные риски [1].

Необходимо помнить, что для эффективной деятельности банка необходимо правильно, в соответствии с потребностями и экономическими целями государства, управлять его операциями.

Литература:

1. Белоглазова, Г.Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческих банков: монография / Г.Н. Белоглазова. – М.: Юрайт, 2003. – 592 с.
2. Баланс/Агрегированный баланс/Банк России [Электронный ресурс]/ Газпромбанк (Акционерное общество). – Режим доступа: <http://www.kuar.ru/banks/354/balances/>
3. Отчетность/Финансовые показатели банка/ Банк России [Электронный ресурс]/Газпромбанк (Акционерное общество). – Режим доступа: <http://www.gazprombank.ru>

УДК 35.075

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЗАКОНОВ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ АППАРАТОМ В ДНР НА ОСНОВЕ СРАВНИТЕЛЬНОГО АНАЛИЗА ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВ СТРАН СНГ**

**Зикунова А. Н.,**

*студентка кафедры менеджмента непроеизводственной сферы,*

**Козлов В. С.,**

*к.е.н., ст. преподаватель кафедры менеджмента непроеизводственной сферы,  
ГОУ ВПО «Донецкий государственный университет управления», г. Донецк*

*Рассмотрены законы регламентирующие управление в государственных структурах, а также проведен сравнительный анализ законов, прав и обязанностей, механизмов и функций управления, а также способы и методы мотивации для государственного аппарата на примере Украинского и Российского законодательства и законодательства Донецкой Народной Республики.*

**Ключевые слова:** *государственный аппарат, управленческая деятельность, закон.*

*The laws that governing the management of state institutions have been considered, and the comparative analysis of laws, rights and responsibilities, tools and management functions, as well as the ways and methods of motivation for the state apparatus as an example of the Russian and Ukrainian legislation and the legislation of the Donetsk People's Republic have been conducted.*

**Keywords:** *state apparatus, administrative activity, law.*

*Постановка проблемы в общем виде.* В связи с тем, что законодательная база Донецкой Народной Республики находится на стадии незавершенности, имеет место рассмотрение и анализ законодательств соседних стран для внедрения положительного опыта в управление государственным аппаратом республики.

*Анализ последних исследований и публикаций.*

Управленческая деятельность как объект исследования в последнее столетие привлекает самое пристальное внимание научной мысли. Основные суждения по управлению, высказанные в трудах Г. Форда [13], Ф.Тейлора [11], Г.Эмерсона [15], А.Файоля [12] и всех их последователей вплоть до сегодняшнего дня, посвящены как раз управленческой деятельности – соединению в управлении научного знания, технических средств, трудовых и эвристических способностей человека. Именно здесь были открыты и введены в действие огромные резервы рационализации и повышения эффективности управления, в том числе и эффективности управления в государственных структурах.

По Г.В. Атаманчуку «управленческая деятельность – это явление прикладного характера, ибо она не имеет самоценности, а призвана обслуживать реализацию целей и функций управления, обеспечивать подготовку и проведение в жизнь управленческих решений и действий» [1].

Государственная структура – это соответственная организация, которая создана с целью реализации государством своих основных задач и функций [16].

По В.С. Нерсисянцу «понятие государственный аппарат принято употреблять в двух смыслах – широком и более узком. В широком смысле взгляд на государственный аппарат как на совокупность всех государственных органов идентично понятию механизма государства. В более узком смысле государственный аппарат понимают как аппарат государственного управления, т.е. совокупность исполнительно – распорядительных, управленческих органов государства. В этом смысле «государственный аппарат» используют в науке административного права. В теории государства и права понятие государственного аппарата употребляют как тождественное понятию механизма государства» [6, с. 262].

Н.И. Глазунова определяет государственный аппарат как «основное звено механизма государства, обеспечивающее повседневную работу системы органов власти и управления по осуществлению практических мер, направленных на реализацию функций государства. Имеет структуру, соответствующую базовым функциям государства» [9].

По М.Н. Марченко государственный аппарат «представляет собой систему органов государства, с помощью которых осуществляется государственная власть, выполняются основные функции, достигаются стоящие перед государством на различных этапах его развития цели и задачи» [5].

О.Ф. Скакун выделяет следующие «основные принципы организации и деятельности государственного аппарата» [10, с. 103]:

- 1) Приоритет прав и свобод человека;
- 2) Единство и разделение властей;
- 3) Верховенство права – выражается, например, в праве обжалования в суде решений государственных органов, возмещении вреда, причиненного их незаконными действиями;
- 4) Законность;
- 5) Иерархичность – подчиненность по вертикали;
- 6) Организационно-правовая связанность деятельности государственных органов и должностных лиц;
- 7) Сочетание выборности и назначаемости;
- 8) Демократизм методов и стиля работы;
- 9) Сменяемость;
- 10) Сочетание коллегиальности и единоначалия;
- 11) Гласность и учет общественного мнения;
- 12) Профессиональная компетентность;
- 13) Экономичность, программирование, научность;
- 14) Право равного доступа к государственной службе.

Г.Х. Попов делит основные функции государственного управления на три условные категории:

1) Функции верховной власти: оборона; поддержание и развитие внешних связей; полицейская служба; судопроизводство; общественное положение; отношения с религиозными учреждениями; функционирование политических институций и другие, относящиеся к социально-политической сфере.

2) Экономические функции: государственные прерогативы в области денежного обращения; деятельность в области прикладных исследований в различных отраслях народного хозяйства; общая координация экономической политики и другие, относящиеся к социально-экономической сфере.

3) Социальные функции: деятельность в области здравоохранения, социального обеспечения, развития жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания, общественного питания, организации досуга и др.; улучшение окружающей среды; организация рынка труда; перераспределение доходов;

общее и профессиональное образование, воспитание молодежи; развитие культуры и искусства, а также другие, относящиеся к социально-культурной сфере.

Ключевыми вопросами управления персоналом, занятым на государственной службе, являются методы отбора и назначения работников, критерии их продвижения по службе, методы организации их труда и рабочего времени. Методы отбора, продвижения по службе, организации труда способны существенно повлиять на условия найма и квалификацию государственных служащих, а следовательно, на качество, эффективность и престиж их труда [8].

Закон – нормативный акт, принятый высшим органом государственной власти в установленном конституцией порядке. Обладает высшей юридической силой по отношению к



другим нормативным актам (указам, постановлениям и др.). Основным источником права в современном обществе [7].

Как отмечает Г.В. Атаманчук, «процесс совершенствования государственного управления представляет собой подсистему в государственном управлении с соответствующими целями, предметом, принципами и организацией, смысл которого заключается в придании государственному управлению, как системному общественному явлению, способности самопреобразования, саморазвития, самоулучшения» [1].

*Актуальность.* Актуальность данной темы заключается в том, что законодательство является неотъемлемой частью любого государства и когда государство находится на стадии становления, имеет место анализ и заимствование положительного опыта применяемых в других странах законов.

*Цель статьи.* Исследование законов управления в государственных структурах (госаппарате), а также рассмотрение конституции, механизмов и функций управления, для дальнейшего генерирования их в республике.

*Изложение основного материала исследования.*

Руководство государственной службой Украины осуществляет Президент Украины, которому она и подчиняется. С этой целью создается Координационный совет по вопросам государственной службы при Президенте Украины (далее – Совет), который является постоянно действующим консультативно-совещательным органом. В своей деятельности Совет руководствуется Конституцией Украины, законами Украины, актами Президента Украины, Кабинета Министров Украины и Положением о Координационном совете по вопросам государственной службы при Президенте Украины (утв. Указом Президента от 21.03.2000 г.).

Общее руководство кадровой деятельностью государственных органов осуществляют их руководители Президент РФ, Председатель Правительства РФ, председатели палат Парламента РФ, председатели судов РФ, министры и другие руководители федеральных органов власти, а на региональном уровне – руководители субъектов РФ, главы органов законодательной и исполнительной власти.

Наиболее широкими полномочиями в сфере государственной службы наделен Президент РФ:

- подписывает законы и издает указы по вопросам государственной службы, в которых выражается проводимая им кадровая политика;
- утверждает Реестр государственных должностей государственной службы РФ;
- присваивает квалификационные разряды и воинские звания высших рангов;
- награждает государственными наградами.

Им единолично принимаются решения о назначении на должности и освобождении от них многих руководящих должностных лиц государства.

Деятельность государственной службы Российской Федерации регламентируется Федеральным законом от 27 мая 2003 г. N 58-ФЗ «О системе государственной службы Российской Федерации» принят Государственной Думой 25 апреля 2003 года. Одобрен Советом Федерации 14 мая 2003 года [14].

Настоящим Федеральным законом в соответствии с Конституцией Российской Федерации определяются правовые и организационные основы системы государственной службы Российской Федерации, в том числе системы управления государственной службой Российской Федерации.

Деятельность государственной службы Украины регламентируется Законом Украины «О государственной службе» (Ведомости Верховной Рады (ВВР), 2016, № 4, ст.43) [3].

Этот Закон определяет принципы, правовые и организационные основы обеспечения общественной, профессиональной, политически беспристрастной, эффективной, ориентированной на граждан государственной службы, которая функционирует в интересах государства и общества, а также порядок реализации гражданами Украины права равного доступа к государственной службе, основанной на их личных качествах и достижениях.

Деятельность государственной службы в Донецкой народной республике регламентируется Законом «О системе государственной службы Донецкой Народной Республики», принятом Постановлением Народного Совета 3 апреля 2015 года. (С изменениями, внесенными Законом от 30.04.2016 № 127-ІНС) [4].

Таблица 1

**Сравнительная характеристика закона о предоставлении информации гражданам о работе государственных структур на примере Российской Федерации, Украины и ДНР.**

ГОСУДАРСТВО	РФ	Украина	ДНР
ЗАКОН	Федеральный закон от 09.02.2009 N 8-ФЗ (ред. от 09.03.2016) «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления»	Закон Украины «Об информации» 13 ноября 1992 (согласно Постановлению Верховной Рады Украины от 2 октября 1992 года N 2658-ХП)	Закон «О средствах массовой информации»
СТАТЬЯ	Статья 1. Информация о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления – информация (в том числе документированная), созданная в пределах своих полномочий государственными органами, их территориальными органами, органами местного самоуправления или организациями, подведомственными государственным органам, органам местного самоуправления (далее – подведомственные организации), либо поступившая в указанные органы и организации. К информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления относятся также законы и иные нормативные правовые акты, а к информации о деятельности органов местного самоуправления – муниципальные правовые акты, устанавливающие структуру, полномочия, порядок формирования и деятельности указанных органов и организаций, иная информация, касающаяся их деятельности.	Статья 10. Гарантии права на информацию. Право на информацию обеспечивается обязанностью органов государственной власти, а также органов местного и регионального самоуправления информировать о своей деятельности и принятых решениях; созданием в государственных органах специальных информационных служб или систем, обеспечивающих в установленном порядке доступ к информации; свободным доступом субъектов информационных отношений к статистическим данным, архивным, библиотечным и музейным фондам; ограничения этого доступа обуславливаются лишь спецификой ценностей и особыми условиями их сохранности, определяемыми законодательством; созданием механизма осуществления права на информацию; осуществлением государственного контроля за соблюдением законодательства об информации; установлением ответственности за нарушение законодательства об информации.	Глава 4. Отношения средств массовой информации с физическими лицами и организациями Статья 48. Право на получение информации Предоставление государственными органами, органами местного самоуправления информации о своей деятельности по запросам редакций, если такие отношения не урегулированы законодательством Донецкой Народной Республики о средствах массовой информации, осуществляется в соответствии с законодательством Донецкой Народной Республики, регулирующим вопросы обеспечения доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления, в том числе к информации о деятельности судов в Донецкой Народной Республике.

Закон обязал государственные структуры давать гражданам информацию о своей непосредственной деятельности, благодаря чему формируется доверительное отношение

граждан к госаппарату. Политика «прозрачности» в данной сфере деятельности, несомненно, является позитивным моментом.

В Российской Федерации единство системы государственных органов обеспечивается наряду с разграничением предметов ведения и полномочий между федеральными органами государственной власти и органами государственной власти субъектов федерации. Оно проявляется также и в том, что все органы этой системы действуют совместно, находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости. Целостность государственного управления обеспечивается и поддерживается за счет скоординированной и сложенной работы организационных структур государственного аппарата разного уровня. Существующая между органами государственной власти тесная организационно-правовая взаимосвязь характеризуется тем, что одни органы избираются, назначаются или формируются другими органами, одни из них руководят другими, одни подотчетны и ответственны, подконтрольны и подчинены другим[2, с. 194].

Сравнительная характеристика законов «Об управлении государственной службой» на примере Российской Федерации, Украины и ДНР (Табл.2).

Таблица 2

ГОСУДАРСТВО	РФ	Украина	ДНР
ЗАКОН	Федеральный закон «О системе государственной службы Российской Федерации», N 58-ФЗ от 27.05.2003	Закон Украины «О государственной службе» (Ведомости Верховной Рады (ВВР), 2016, № 4, ст.43)	Закон о системе государственной службы Донецкой Народной Республики Принят Постановлением Народного Совета 3 апреля 2015 года (С изменениями, внесенными Законом от 30.04.2016 № 127-ІНС)
ГЛАВА / РАЗДЕЛ	Глава 3. Система управления государственной службой	Раздел III Управление государственной службой	Глава 3. Система управления государственной службой
СТАТЬИ	Статья 16. Управление государственной службой Статья 17. Кадровый резерв для замещения должностей государственной службы Статья 18. Финансирование государственной службы и программы ее реформирования и развития Статья 18.1. Военная служба в Российской Федерации иностранных граждан	Статья 12. Система управления государственной службой Статья 13. Центральный орган исполнительной власти, обеспечивающий формирование и реализацию государственной политики в сфере государственной службы Статья 14. Комиссия по вопросам высшего корпуса государственной службы Статья 15. Полномочия Комиссии по вопросам высшего корпуса государственной службы Статья 16. Организация работы Комиссии по вопросам высшего корпуса государственной службы Статья 17. Руководитель государственной службы в государственном органе	Статья 16. Управление государственной службой Статья 17. Кадровый резерв для замещения должностей государственной службы Статья 18. Финансирование государственной службы и программы ее реформирования и развития Статья 19. Прохождение военной службы по контракту иностранными гражданами в Донецкой Народной Республике

Из вышеуказанного видно, что 3 Глава Закона «О системе государственной службы» РФ и 3 Глава Закона «О системе государственной службы» ДНР, имеют подобные признаки.

Раздел III Закона Украины «О государственной службе» имеет больше статей и расписан подробнее, следовательно, можно расширить и дополнить 3 Главу Закона «О системе государственной службы» ДНР.

Государственное управление и работа служащих госструктур нуждается в доработке и совершенствовании.

Сложность совершенствования государственного управления обуславливает использование определенных принципов при осуществлении всей этой работы. Выделяют основные принципы:

– принцип системности, обуславливающий охват данным процессом какой-либо крупной составной части функциональной и организационной структуры государственного управления, подсистемы органов государственной власти и местного самоуправления;

– принцип комплексности, требующий учета многообразия элементов государственного управления, их сторон, свойств, аспектов, охвата различных факторов, средств, форм, методов и т.д., которые реально и в совокупности влияют на управленческие процессы;

– принцип непрерывности, исходя из которого действия по совершенствованию государственного управления должны вестись каждодневно, шаг за шагом, но неуклонно.

Процесс совершенствования государственного управления должен быть надлежаще организован. На практике сложилось в основном три способа решения таких вопросов:

– осуществление рационализации тех или иных элементов управления силами персонала соответствующего органа или подсистемы органов (по собственной инициативе и за счет внутренних ресурсов);

– обоснование предложений по рационализации силами привлеченных специализированных (проектных, экспертных и т.п.) организаций, внешних по отношению к рассматриваемой структуре управления;

– разработка и реализация проектов (планов) рационализации объединенными силами представителей, как соответствующего органа, так и внешних специализированных организаций.

К одному из способов совершенствования можно отнести мотивацию служащих в госаппарате.

Р. Оуэн и А. Смит считали деньги единственным мотивирующим фактором. Согласно их трактовке, люди – чисто экономические существа, которые работают только для получения средств, необходимых для приобретения пищи, одежды, жилища и так далее.

Мотивацию служащих государственных структур повышают материальные стимулы, прежде всего система денежного содержания.

Денежное содержание государственного служащего помимо должностного оклада включает следующие стимулирующие или мотивирующие финансовые выплаты:

1) ежемесячные надбавки к должностному окладу за квалификационный разряд;

2) особые условия государственной службы (месячная надбавка за особые условия государственной службы призвана компенсировать необходимость пребывания на рабочем месте во внеурочное время, затраты, связанные с интеллектуальным трудом, с командировками, работу с большим объемом информации и т.п.);

3) за выслугу лет, влияет на снижение текучести кадров, закрепляет служащих на государственной службе, способствует росту профессиональных навыков и опыта;

4) премии по результатам работы;

Условия выплаты премий устанавливаются руководителями органов государственной власти и закрепляются в нормативных актах.

В целом величина денежного содержания гарантируется государственным бюджетом.

В системе государственной службы Российской закреплены финансовые гарантии для государственных служащих, которая выполняют важную мотивирующую функцию.

Залогом успешной мотивационной работы является планомерный подход к ее осуществлению: начиная от составления планов и программ на уровне всей государственной структуры и отдельного его подразделения и заканчивая мотивационными программами для каждого работника.

Система мотивации служащих в государственных структурах является положительным опытом и может быть перенята для внедрения ее в Республике.

Так же можно применять в качестве мотивации не только поощрение, но и систему штрафов, за недобросовестное выполнение должностных полномочий.

Госслужащие с высоким уровнем мотивации ориентированы на соответствующие

достижения, выступающие для них не только желательными (отражающими позитивные последствия реализации), но и необходимыми (отражающими негативные последствия нереализации). Госслужащие с более низким уровнем мотивации ориентированы на желательность достижений при сниженном уровне их необходимости. А учитывая то, что Донецкая Народная Республика находится на стадии развития, она нуждается в сотрудниках ориентированных на высокий результат.

*Выводы по данной теме и перспектива дальнейших исследований.* Решение вопроса совершенствования государственного управления заключается в том, чтобы создать такой правовой механизм, который бы позволил выработать в отношении неэффективной или противоправной деятельности государственных служащих или должностных лиц систему сдержек и противовесов. Общество само должно с помощью демократических институтов и норм права создавать условия для повышения качества деятельности государственной службы.

#### Литература:

1. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления. [Электронный ресурс] Доступ <http://yourlib.net/content/category/1/9/18/> (дата обращения 7.06.2016)
2. Барциц И. Н. Реформа государственного управления в России. Правовой аспект. М., 2008. 464 с.
3. Закон Украины «О государственной службе» (Ведомости Верховной Рады (ВВР), 2016, № 4, ст.43). [Электронный ресурс] Доступ <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/889-19> (дата обращения 9.06.2016)
4. Закон «О системе государственной службы Донецкой Народной Республики», принят Постановлением Народного Совета 3 апреля 2015 года. (С изменениями, внесенными Законом от 30.04.2016 № 127-ІНС). [Электронный ресурс] Доступ <http://dnrsovet.su/zakon-dnr-o-gos-sluzhbe/> (дата обращения 9.06.2016)
5. Марченко М.Н. Теория государства и права: Учебник (под ред. М.Н. Марченко). – «Зерцало», 2004 г. [Электронный ресурс] Доступ <http://books.house/gosudarstva-teoriya/teoriya-gosudarstva-prava-uchebnik-pod-red.html> (дата обращения 7.06.2016)
6. Нерсесянц В.С. Общая теория права и государства. Учебник для юридических вузов и факультетов – Издательство НОРМА – ИНФРА – М. 2001. – 560с.
7. Политический словарь. [Электронный ресурс] Доступ <http://enc-dic.com/politic/Zakon-V-Prave-2274.html> (дата обращения 8.06.2016)
8. Правительство и государственные служащие // Труд в мире. – 1991. – № 4.
9. Система государственного управления (Н.И. Глазунова) [Электронный ресурс] Доступ <http://yourlib.net/content/category/1/11/20/> (дата обращения 8.06.2016)
10. Скакун О.Ф. Теория государства и права: Учебник. [Электронный ресурс] Доступ <http://pravo.news/page/pvv/ist/ist-16--idz-ax308.html> (дата обращения 8.06.2016)
11. Тейлор Ф.У. [Электронный ресурс] Доступ <http://www.improvement.ru/bibliot/taylor/index.shtm> (дата обращения 8.06.2016)
12. Файоль А. Общее и промышленное управление. [Электронный ресурс] Доступ <https://bookmate.com/books/phTKFPeR> (дата обращения 8.06.2016)
13. Форд Г. «Моя жизнь. Мои достижения». [Электронный ресурс] Доступ <http://reosh.ru/wp-content/uploads/2014/08/Форд-Генри-Моя-жизнь-мои-достижения-1924.pdf> (дата обращения 7.06.2016)
14. Федеральный закон «О системе государственной службы Российской Федерации», N 58-ФЗ от 27.05.2003. [Электронный ресурс] Доступ <http://www.zakonrf.info/zakon-o-gossluzhbe/> (дата обращения 9.06.2016)
15. Эмерсон Г. «Двенадцать принципов производительности». [Электронный ресурс] Доступ <https://docviewer.yandex.ua/?url=http%3A%2F%2Fwww.pqm-online.com%2Fassets%2Ffiles%2Flib%2Fbooks%2Femerson.pdf&name=emerson.pdf&lang=ru&c=5755aa644d37> (дата обращения 8.06.2016)
16. [Электронный ресурс] Доступ <http://zsj.ru/gosudarstvennyie-strukturyi-i-predpriyatiya-ih-trebovaniya-k-rabotnikam.html> (дата обращения 8.06.2016)

УДК 712.4:352

**КОМПЛЕКСНОЕ ОЗЕЛЕНЕНИЕ ГОРОДСКИХ ТЕРРИТОРИЙ  
ОДНА ИЗ ГЛАВНЫХ ЗАДАЧ МЕСТНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ****Лунина А. В.,***студентка кафедры менеджмента непродуцированной сферы,***Осипенко И. Н.,***к.э.н., профессор кафедры менеджмента непродуцированной сферы,  
ГОУ ВПО «Донецкий государственный университет управления», г. Донецк*

*В статье исследуется управление зеленым хозяйством города, и предлагаются меры по комплексному озеленению городских территорий.*

**Ключевые слова:** *зеленое хозяйство, управление, внешняя среда, финансовое обеспечение, озеленение, благоустройство, комплексное озеленение.*

*The management of the green economy of the city has been investigated and measures by the complex planting of greenery of municipal territories have been proposed.*

**Keywords:** *green economy, management, external environment, financial security, landscaping, landscaping complex.*

*Постановка проблемы в общем виде.* Обеспечение полноценного развития городского зеленого хозяйства является сложной и комплексной проблемой, включающей и дополнительную потребность в финансовых ресурсах механизации строительства озеленения городских территорий и комплексный подход в озеленении территории города. С ростом города, развитием его промышленности и инфраструктуры, становится все более сложной проблема охраны окружающей среды, создания нормальных условий для жизни и деятельности человека. Плохое озеленение городских территорий отрицательно влияет на человека и окружающую среду. Растительность, как средовосстанавливающая система, обеспечивает комфортность условий проживания людей в городе, регулирует газовый состав воздуха и степень его загрязненности, климатические характеристики городских территорий, снижает влияние шумового фактора и является источником эстетического отдыха людей; она имеет огромное значение для человека. Поэтому совершенствование управления зеленым хозяйством города требует комплексного подхода к городскому озеленению.

*Анализ последних исследований и публикаций.* В последнее время среди ученых и практиков растет внимание к проблемам зеленого хозяйства, в статьях которых в основном отмечается недостаточное бюджетное финансирование. Проблемами совершенствования управления зеленым хозяйством города занимались такие ученые как: В.А. Горохов, В.Н. Горбачев, Л.Б. Лунц, Д.Ю. Шелепов, В.А. Горемыкин [1; 2; 3; 4; 5].

*Актуальность.* Важной составляющей устойчивого развития современного общества выступает необходимость обеспечения надлежащей экологии и сохранения окружающей среды. Взаимозависимость экономического развития с природной средой наиболее тесно проявляется именно в городах, что приводит к необходимости постоянно восстанавливать и поддерживать зеленое хозяйство в надлежащем состоянии. В условиях возрастающего техногенного процесса необходимость использования полезных функций зеленых насаждений для создания и стабилизации благоприятной для человека окружающей среды получила мировое признание.

*Цель статьи.* Изучить особенности организации управления системой озеленения городской территории, а также предложить конкретные меры по комплексному озеленению городских территорий.

*Изложение основного материала исследования.* Зеленые насаждения являются одним из основных составляющих элементов внешнего благоустройства, и именно их состояние определяет лицо каждого города. Без надлежащего ухода зеленые насаждения не соответствуют требованиям сегодняшнего дня и постепенно теряют свою декоративность, а город - привлекательность. В мире накоплен большой опыт по благоустройству и озеленению городов, создан богатый озеленительный ассортимент растений и разработана агротехника их выращивания, найдены необходимые приемы озеленения, специфичные для городов, определены способы содержания зеленых насаждений.

Благоустройство и озеленение населенных мест – это комплекс работ по созданию и использованию зелёных насаждений в населенных пунктах. В градостроительстве благоустройство и озеленение является составной частью общего комплекса мероприятий по планировке, застройке населенных мест. Оно имеет огромное значение в жизни человека, оказывает огромное влияние на окружающую среду. Особенно это влияние заметно проявляется в городах. В городах сконцентрирована большая часть промышленных предприятий, энергетических мощностей, автотранспорта, определяющих инфраструктуру города и влияющих на состояние его окружающей среды. По приблизительным подсчетам современный крупный город с населением численностью 1 млн. человек потребляет ежедневно 31,5 тыс. т кислорода, 625 тыс. т воды, 9,5 тыс. т горючего, 2 тыс. т продуктов питания. В то же время в результате жизнедеятельности города в окружающую среду ежедневно выбрасываются 28,5 тыс. т углекислого газа, 500 тыс. т сточных вод, 450 т окиси углерода, 150 т пыли, десятки тысяч тонн твердых отходов, сотни тонн различных химических веществ. Рост города сопровождается сокращением чистого воздуха, воды, зеленого пространства, тишины. Степень и концентрация загрязнения воздуха, почв и воды взаимообусловлены. Жизнедеятельность города вызывает процессы и явления, происходящие не только в воздухе, на земле, но и под землей, где нагромождения коммуникаций, трубопроводов, инженерных сооружений, загрязнения почвы, перемещение земли влияют на растительный и почвенный покров, подземную гидросферу, геологическое строение. Особенно велик ущерб от размещения производств с экстремальными экологическими характеристиками («агрессивных» по отношению к природной среде) в районах, характеризующихся низкой способностью природной среды к самоочищению от техногенных загрязнений [1]. Поэтому, значение развития зеленого хозяйства города невозможно переоценить (Рис.1).



Рис.1. Значение зеленых насаждений для города

По назначению и использованию, по условиям расположения, размерам и композиционным приемам решения пространства все зеленые насаждения в системе благоустройства городов можно разделить на определенные группы, отличающиеся качественными категориями. Внутригородские зеленые насаждения подразделяют на насаждения общего, ограниченного и специального назначения.

В группу внутригородских зеленых насаждений общего пользования включают парки, городские и районные парки культуры и отдыха, сады, скверы, партеры, бульвары, зеленые



разделительные полосы, рядовые посадки деревьев вдоль улиц. Насаждения общего пользования защищают пешеходов от шума, пыли, избыточной солнечной радиации, помогают улучшить условия для продолжительного и кратковременного отдыха населения и организовать массовые культурно-просветительные, политические, зрелищно-развлекательные мероприятия, занятия физкультурой и проведение оздоровительной работы среди населения. Зеленые насаждения общего пользования являются наиболее важным показателем степени озеленения города. Хорошо озелененным можно считать город, в котором на 1 жителя приходится 20-30 м<sup>2</sup> и более зеленых насаждений общего пользования.

Внутригородские зеленые насаждения ограниченного пользования подразделяют на следующие внутриквартальные насаждения: сады при школах, больницах, институтах и других общественных сооружениях, озеленение внутризаводских территорий, насаждения на участках домов индивидуального пользования, насаждения для укрепления откосов, оврагов.

К группе зеленых насаждений специального назначения относят: ботанические сады, парки-выставки, зоопарки, спортивные комплексы (стадионы). Зеленые насаждения специального назначения создают для сокращения неблагоприятного воздействия промышленности и транспорта на окружающую среду [2].

Насаждения общего, ограниченного пользования и специального назначения вместе составляют и в целом характеризуют систему озеленения города.

Достоинством системы озеленения города является логичная функциональная связь всех ее составных частей. Каждый элемент выполняет свои конкретные функции, но в масштабе города все подчинено основной идее создания наиболее благоприятной среды обитания человека.

Принципиальную роль в создании системы городских зеленых насаждений играет перспективный план озеленения. Он разрабатывается на основе изучения местных природных условий с учетом генерального плана развития города на перспективу. При этом определяются:

- объем работ по объектам насаждений всех категорий;
- потребность в посадочном материале; ассортимент деревьев и кустарников;
- мощность питомников;
- перечень и количество необходимых механизмов;
- рабочая сила.

Проектирование зеленых насаждений ведется с целью оформления территории с помощью деревьев, кустарников и благоустройства. Архитектурно-художественный уровень, качество зеленых насаждений, стоимость работ во многом зависят от квалификации проектировщика, его умения оптимально привязать проектное решение к природным условиям, к существующей и перспективной планировке каждого озеленяемого или реконструируемого объекта и прилегающей территории.

При разработке проектов озеленения используют приемы формирования пространства, распространенные в садово-парковом искусстве, важная роль отводится взаимоотношениям растительности и среды, биологическим свойствам и декоративным качествам растений.

Проектное задание разрабатывается на основе решения исполкомов городских советов об отводе территории для данного объекта. Городское зеленое строительство осуществляется по проектам и сметам, разрабатываемым на основе материалов соответствующих изысканий. Изыскательские работы начинают при наличии задания на проектирование, подписанного заказчиком, и архитектурно-планировочного задания, подписанного главным архитектором города (района).

В задании на проектирование указываются:

- границы и площадь объекта;
- условия и объем работ по озеленению;
- состав, содержание и объем изыскательских работ;
- стадия проектирования;
- состав проектных материалов;
- сроки начала и окончания работ;
- ориентировочная стоимость и очередность строительства;
- источники получения строительных материалов;
- особые условия (в том числе задачи рационального природопользования)[3].

Завершающим этапом озеленения, следующим за проектированием, является осуществление объекта озеленения. Производственный процесс создания объекта озеленения состоит из работ инженерно-строительного и агротехнического характера.

К работам инженерно-строительного характера относятся строительство сооружений, инженерное оснащение и оборудование территории объекта – устройство дорожек, площадок, откосов, лестниц, прокладка коммуникаций и т.п.

К работам агротехнического характера относятся посадки деревьев, кустарников, лиан, устройство газонов, цветников, работы по уходу за растениями и формированию насаждений.

Озеленение является длительным по времени и сложным по технологии процессом. Посадки деревьев и кустарников обычно осуществляют, когда растения находятся в молодом возрасте. Чтобы их вырастить и получить полноценный санитарно-гигиенический и декоративный эффект, необходимы долгие годы. Только тщательный уход за насаждениями, формирование групп массивов деревьев и кустарников с учетом их биологических свойств могут привести к желаемому результату.

Сложность технологии озеленения заключается в том, что основным строительным материалом является растение, живой организм, постоянно изменяющийся во времени, остро реагирующий на неблагоприятные условия окружающей среды.

Проведению агротехнических работ должна предшествовать специальная подготовка территории. Прежде чем начинать посадки, необходимо правильно спланировать и очистить территорию от мусора. Правильно и своевременно проведенная подготовка территории объекта озеленения является залогом быстрого и качественного выполнения агротехнических работ, а также создания условий, обеспечивающих устойчивость насаждений в будущем.

Инженерная подготовка включает комплекс работ по освоению объекта – вертикальной планировке и организации поверхностного стока, частичному или полному осушению территории, прокладке подземных коммуникаций и защите территорий от подтопления, укреплению склонов и берегов водоемов.

Все вопросы инженерной подготовки разрабатывают в тесной увязке с общим планировочным решением объекта озеленения. Прежде всего, выполняют санитарно-гигиенические мероприятия по очистке территорий и первичную планировку. До осуществления озеленительных работ и строительства садово-парковых сооружений строят подземные сооружения: дренаж, канализацию, водопровод и прокладывают электрические, а в некоторых случаях и телефонные кабели [4].

Данный комплекс мероприятий является сложной структурой благоустройства зеленого хозяйства города. Поэтому наиболее важным является комплексный подход к озеленению городских территорий.

Вместе с тем, анализ управления зеленым хозяйством Украины за перестроечные годы к рыночным условиям хозяйствования показывает, что объемы озеленения населенных пунктов сократились в десятки раз, уничтожены все городские питомники по выращиванию посадочного материала трав и деревьев, практически уничтожены все городские оранжереи по выращиванию цветов на срез, сократились объемы уходовых работ зеленых насаждений, сократилось количество предприятий и организаций зеленого хозяйства. Практически прекратилось привлечение денежных средств на предприятия по озеленению городских территорий и территорий самих предприятий. Бюджетное финансирование на озеленение городских территорий сократилось в несколько раз.

Состояние управления зеленым хозяйством Донецкой Народной Республики, которое сложилось после управления зеленым хозяйством в Украине, в настоящее время необходимо реформировать и развивать.

В нынешней экономической ситуации ДНР можно предложить следующие мероприятия по совершенствованию системы управления зеленым хозяйством городов республики:

1. С учетом местных условий в каждом городе и поселке разработать комплексные программы озеленения городских и поселковых территорий, в которых предусмотреть: создание предприятий зеленого хозяйства разных форм собственности с высоким техническим уровнем, с оснащением их машинными механизмами по строительству и уходу за зелеными насаждениями, а также по отводу земельных участков для 4 или 5 питомников в Донецкой Народной Республике для выращивания деревьев, кустарников, газонных трав.

2. Максимально увеличить финансирование по строительству и уходу за зелеными насаждениями городских территорий за счет максимально возможного местного бюджета, привлечения средств предприятий и организаций города всех форм собственности.

3. Осуществлять строительство озеленения любой городской территории только после разработки проекта строительства озеленения, где должны учитываться все требования озеленения городских территорий. Проект должен разрабатываться специальной проектной

организацией имеющей специалистов по озеленению городских территорий. При разработке проектов по строительству необходимо учитывать имеющееся озеленение города и новое строительство озеленения городских территорий осуществлять с учетом новых приемов и методов озеленения, а также с меньшими затратами ведения работ, используя механизмы и средства малой механизации. Опыт градостроительства и озеленения показал, что планировка городов должна осуществляться в тесной связи с пригородной зоной.

4. Осуществлять улучшение качества и эффективности городских зеленых насаждений: совершенствование вопросов проектирования объектов озеленения и контроль за реализацией проектов; повышение качества работ по уходу за городскими зелеными насаждениями и по их содержанию (внедрение дифференцированной системы ухода в зависимости от ценности, целевых функций насаждений и экологической обстановки местопроизрастания, внедрение средств биологической защиты растений с созданием республиканской лаборатории по производству средств защиты и др.); проведение работ по реконструкции существующих зеленых насаждений (совершенствование их структуры, внедрение ценных пород, повышение уровня благоустройства и др.) [5].

Внедрение данных мероприятий будет способствовать обеспечению необходимым количеством и ассортиментом посадочного материала, улучшению качественного состояния создаваемых и существующих объектов озеленения, экономии средств и ресурсов.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении (по данной проблеме).* В заключении хотелось бы сказать, что в настоящее время все более актуальное значение приобретают меры по благоустройству и озеленению городов. Возрастает значение природы в озеленении города, формировании его внешнего вида, увеличении площадей под зеленые насаждения за счет пригородных территорий, объединяя их в динамическую взаимосвязанную систему. Однако сложность технологии озеленения требует дальнейшего совершенствования системы управления зеленым хозяйством города.

#### Литература:

1. Горохов В.А. Городское зеленое строительство: учеб. пос. для вузов / В.А. Горохов. – М.: Стройиздат, 1991. – 416 с.
2. Горбачев В. Н. Архитектурно-художественные компоненты озеленения городов: учеб. пос. для худож.-пром. вузов и архит. фак. / В. Н. Горбачев. – М.: Высш. шк., 1983. – 207 с.
3. Лунц Л.Б. Городское зеленое строительство: учеб. для вузов / Л. Б. Лунц. – М.: Стройиздат, 1974. – 278 с.
4. Шелепов Д.Ю. Проблема компенсационного озеленения как важного элемента эколого-экономической политики крупных городов // Экологические аспекты управления в регионе: Матер, регион, науч.- практ. конф. проф.-преподав. состава и молодых ученых / Д.Ю. Шелепов. – Ростов н/Д.: Изд-во РГЭУ «РИНХ», 2005. – 60 с.
5. Горемыкин В. А. Планирование районной деятельности по благоустройству и развитию инфраструктуры / В.А. Горемыкин, А.Ю. Богомолов. – М.: Инфра-М, 2009. – 78 с.

УДК 331.108.2.

### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ МОТИВАЦИИ ТРУДА ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*Костычев Б. А.,*

*студент кафедры менеджмента непроизводственной сферы,*

*Козлов В. С.,*

*к.э.н., ст. преподаватель кафедры менеджмента непроизводственной сферы,*

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

*В статье проанализирована деятельность отдела кадров предприятия, рассмотрена система мотивации. Рекомендованы пути повышения системы мотивации, контроля и оценки работы персонала.*

**Ключевые слова:** персонал, человеческий капитал, кадровая политика, мотивация труда, контроль, оценка, планирование, курсы повышения квалификации.

*The article analyzes the activities of the personnel Department of the enterprise, the system of motivation. Ways of improving the system of motivation, control and evaluation of personnel have been recommended.*

**Keywords:** *staff, human capital, human resources policy, labor motivation, monitoring, assessment, planning, training courses.*

*Постановка проблемы в общем виде.* Современные вызовы внешней среды вынуждают всех участников хозяйственных отношений непрерывно проводить усовершенствование методов и принципов функционирования своих предприятий и организаций.

Основным ресурсом любого предприятия является человеческий капитал. Поэтому, кадровая политика имеет первостепенное значение для любого предприятия. Центральной проблемой кадровой политики является мотивация труда.

*Анализ исследований и публикаций.* Вопросами мотивации труда, контроля и оценки деятельности персонала занимались такие отечественные и зарубежные ученые: Пугачева В.П. [1], Яковлева Т.Г.[2], Эванс Р. Джеймс [4], Виханский О.С. [6]. Однако подавляющее число работ по данной тематике являются теоретическими исследованиями, которые исследуют типичные ситуации внешней и внутренней среды организации, что усложняет их применение в реальных условиях мотивационной деятельности.

*Цель статьи.* Совершенствование механизма мотивации труда на предприятии, определение природы мотивации, аналитический обзор основных теорий мотивации, выявление существующих проблем в его работе, и разработка рекомендации по их разрешению.

*Актуальность.* Человеческий капитал как один из основных ресурсов любого предприятия нуждается во всестороннем изучении подходов к его эффективному использованию. Мотивация, как основной вид работы с человеческим капиталом является центральной задачей функционирования отдела кадров любого предприятия. Изучение практических аспектов мотивации персонала является основной задачей исследования данной проблематики.

*Изложение основного материала исследования.* Сложившаяся социально-экономическая, политическая и демографическая ситуации в Донецком регионе в значительной степени повлияла на деятельность всех субъектов хозяйствования, в частности: закрытие рынков сбыта, усложнение работы с поставщиками продукции, повышение издержек деятельности, повышение рисков всех видов и т.д.

Значительный урон понесли предприятия крупного размера, особенностью работы которых является малая степень прибыльности, зависимости от рынков сбыта и незначительная маневренность.

Предприятия ООО «ДЛ-В» является крупной организацией с развитой розничной сетью в системе здравоохранения, тоже вынужденно реагировать на изменение окружающей среды, которые вынуждают вырабатывать новые подходы к ведению хозяйственной деятельности.

Отдел кадров предприятия ООО «ДЛ-В» является самостоятельным подразделением, которое находится в подчинении директора по управлению персоналом. В своей деятельности в период нестабильности и трансформации политической системы Донецкого региона отдел кадров руководствуется трудовыми законодательствами Российской Федерации и Украины, а так же приказами, нормами и распоряжениями по предприятию.

Несмотря на то, что отдел кадров предприятия в целом справляется с возложенными на него обязанностями, и функционирует исправно, все равно остается ряд вопросов, на которые необходимо обратить внимание и нуждаются в некоторой рационализации и оптимизации.

Ведение кадрового делопроизводства – это деятельность, обеспечивающая документирование и организацию работы с кадровыми документами. Традиционно к кадровому делопроизводству относят вопросы разработки и ведения документации, связанной с управлением персоналом, движением кадров и кадровым учётом, а также учётом рабочего времени и расчетов с персоналом [5].

Работа с кадровым резервом обрела широкую актуальность на протяжении 2015-2016 годов. Это произошло благодаря нестабильно социально-экономической обстановке, которая привела к закрытию целого ряда аптек и аптечных пунктов. Следствием чего стало массовое сокращение работников не по причине их профессиональной непригодности, а по обстоятельствам, не зависящим от их квалификации. Квалифицированные работники остались без работы.

Теперь, когда предприятие испытывает потребность в каком-либо специалисте, в первую очередь, отдел кадров ведет работу с кадровым резервом. Организации лучше привлечь уже «знакомых» ей работников, чем кого-то нового.

Ротация персонала – перемещения работников с одного рабочего места на другое, предпринимаемые с целью ознакомления работников с различными производственными задачами организации и как одна из мер борьбы с коррупцией. Основная ротация на предприятии ООО «ДЛ-В» проходит между аптеками и аптечными пунктами. [8].

Обучение персонала – это целенаправленный, организованный, планомерно и систематически осуществляемый процесс овладения знаниями, умениями, навыками и способами общения под руководством опытных преподавателей, наставников, специалистов и руководителей [8].

Развитие персонала включает в себя культивирования личностных характеристик работника, необходимых для успешного выполнения возложенных на него работ и обязанностей.

Повышение квалификации персонала – обучение кадров в целях усовершенствования знаний, умений, навыков и способов общения в связи с ростом требований к профессии или повышением в должности [7].

Работа с учебными заведениями заключается в следующем:

- взаимное проведение тренингов и семинаров;
- обмен опытом;
- контракты на прохождение аттестационных, предаттестационных курсов, курсов повышения квалификации;
- мониторинг, отбор и привлечение отличившихся студентов.

Работа с учебными заведениями занимает важное место, так как на основе этого взаимодействия происходит повышения квалификации и переаттестация фармацевтических кадров предприятия.

Однако существует тенденция, которая заключается в том, что работники проходят курсы переквалификации в одном и том же учебном заведении на протяжении десятилетий. Т.е. один работник может 4 раза подряд (т.е. на протяжении 20 лет, ибо курсы проходятся раз в 5 лет) проходить курсы в одном и том же университете. Например, это может быть Бердянский медицинский колледж, или Донецкое училище повышения квалификации и переподготовки медицинских и фармацевтических кадров. Следствием этого явление стало то, что тематика и методы курсов повторяются. Это можно считать проблемой, которую необходимо решить.

Существует ещё одна проблема, связанная с прохождением курсов повышения квалификации. На предприятии работает 91 сотрудник, которым необходимо проходить данные курсы. Проблемой состоит в том, что работники проходят курсы не в одно время, а каждый индивидуально. Например, один провизор закончил прохождение прошлых курсов 21 декабря 2010 года, и он может работать фармацевтом до 21 декабря 2015 года. Следовательно, он должен пройти новые курсы повышения квалификации до 21 декабря 2015 года. Другой провизор, прошел курсы 12 марта 2010 года, следовательно, новые курсы он должен пройти до 12 марта 2015 года. Как видно, не смотря на то, что обоим провизорам необходимо пройти курсы в 2015 году, это нужно сделать в разное время. В рабочей практике это вызывает достаточно много трудностей, так как нельзя отправить сразу значительную часть работников проходить курсы повышения квалификации, приходится составлять график прохождения курсов повышения квалификации. На данный момент, это делается вручную.

Мотивация персонала – создание у сотрудников внутреннего желания выполнять свою работу качественно и трудиться с максимальной отдачей [6].

Особенностями мотивации персонала предприятия ООО «ДЛ-В»:

- наличие премиальной системы;
- улучшение условий труда;
- оплачиваемые отпуска;
- система надбавок;
- мероприятия социального поощрения.

Предприятие комбинирует материальные и нематериальные методы мотивации.

Предприятие провело анонимный опрос среди посетителей торговых точек. Общей тенденцией, как считает значительная часть покупателей зафиксировано снижение качество обслуживания. Это стало возможным благодаря тому, что работники компании привыкли к стабильной завышенной заработной плате (заработная плата выше по сравнению с

государственными аптеками), хорошим условиям труда, справедливой системе поощрения, культурно-массовым мероприятиям и т.д. Можно констатировать, что система мотивации должна быть пересмотрена.

Следствием данной проблемы стало снижение качества обслуживания клиентов, а также снижение эффективности выполнения работ другим персоналом организации. Эта проблема была связана с постоянным высоким уровнем заработных плат (это стало следствием того, что компания является лидером регионального рынка фармацевтической розницы), хорошими условиями труда, полным соблюдением трудового законодательства в статьях защиты прав работника (оплачиваемый отпуск, оплачиваемый больничный и т.д.), постоянное проведение культурно-массовых мероприятий для сотрудников (например, празднование нового года).

Даже социально-экономический кризис 2014-2015 годов существенно не изменил ситуацию. Конечно, в целом, уровень заработных плат и условия труда снизились, однако, они все ещё остались самыми высокими в региональной фармацевтической рознице.

Следующей причиной снижения мотивации стала тенденция к застою кадров. Множество сотрудников работают в компании десятки лет. Они добились пика своих возможностей, получили выслугу лет, зарекомендовали себе как надежные и постоянные сотрудники. Следствием этого стала потеря ими мотивации. В сочетании выше описанной проблемой частичной потери мотивации из-за высоких условий труда, это создает достаточно серьезные риски дальнейшего устойчивого развития компания, и сохранения своей ведущей роли на региональном рынке фармацевтической розницы.

Для решения перечисленных выше проблем, сформулируем программу разрешения проблемных элементов:

1. Снижение заработной платы всем сотрудникам предприятия на 10-20 % в зависимости от занимаемой ими должности. Процент снижения зависит от степени необходимой квалификации для выполнения должностных обязанностей. Например: рабочему персоналу (фармацевт, маркировщик, охранник, экономист, бухгалтер и т.д.) заработную плату снизить на 10 %. Среднему звену сотрудников (старший провизор, провизор, ведущий экономист, ведущий специалист отдела кадров и т.д.) снизить заработную плату на 15 %. Руководящему звену (директор, заместители директоров, начальники департаментов и отделов, заведующие аптек) заработную плату снизить на 20 %. Подобный план снижения заработной платы основан на том, что чем ниже сложность выполняемых работником работ, а соответственно, и ниже необходимый уровень профессиональной квалификации, тем сложнее придумать объективную систему оценки деятельности персонала, которая будет предложена в следующих пунктах.

2. Разработка и введение новой системы оценки деятельности служащих и надбавок для работников всех профилей и уровней.

Новая система будет базироваться на накопительном принципе, который позволит работнику накапливать процент надбавок, который будет увеличивать его оклад. Размер возможного накопительного процента представим в таблице 1.

*Таблица 1*

**Размер накопительного процента для работников всех профилей и уровней**

Квалификационный уровень	Размер накопительных надбавок
Рабочий персонал	0-20 %
Среднее звено	0-27 %
Руководящее звено	0-35 %

Размер возможных накопительных надбавок аргументирован уровнем снижения окладов, который изложен в пункте 1 данной программы. Рабочий персонал, получивший самое маленькое уменьшение заработной платы, получает соответственно самое маленький размер возможной надбавки. Заработная плата рабочего персонала была уменьшена на 10 %, а размер возможной накопительной надбавки составил до 20 %. Среднее звено, чья заработная плата была снижена на 15 %, получило возможный размер накопительной надбавки в размере до 27 %. Руководящее звено, которое получило наибольшее снижение заработной платы, а именно 20 %, получает и самую большую сумму возможной накопительной надбавки – 35 %.

Механизм расчета итоговой накопительной надбавки имеет следующую структуру:

- итоговая накопительная надбавка рассчитывается в течение 6 рабочих месяцев;
- действует итоговая надбавка в течении следующих 6 рабочих месяцев;

–по происшествию 6 рабочих месяцев, рассчитывается новая итоговая надбавка, которая будет действовать на протяжении следующих 6 рабочих месяцев;

–если работник находился в отпуске по уходу за ребенком, его накопительная надбавка при возобновлении деятельности будет составлять 65 % от накопленной надбавки, которую он имел в момент ухода в отпуск. Например: на момент ухода, надбавка составляла 15 %. На момент выхода надбавка будет равна 9,75 %;

–если у работника нет 6 непрерывных рабочих месяцев, допускается расчет 6 рабочих месяцев с учетом прерывания, однако, разрыв не должен составлять 2 месяцев. Если разрыв составляет более 2 месяцев, накопленная надбавка обнуляется, и работнику необходимо отработать 6 рабочих месяцев для накопления итоговой надбавки;

–система надбавок не распространяется на сотрудников, которые проходят обучения в высших и средних специальных учебных заведениях;

–система не распространяется на временно нанятых рабочих и сотрудников;

–время, проведенное работником на предаттестационных курсах и курсах повышения квалификации, считается рабочим временем;

–система надбавок не предусматривает систему штрафов;

–система критериев расчета итоговой накопительной надбавки (Табл. 2).

Таблица 2

#### Критерии расчета итоговой накопительной надбавки

Критерий	Рабочий персонал	Среднее звено	Руководящее звено
Своевременность выполнения работ	6 %	10 %	13 %
Эффективность использование ресурсов	3 %	5 %	12 %
Внедрение инновационных методов	1 %	5 %	5 %
Выполнение работ раньше срока, без потери качества	10 %	7 %	5 %

3. Оценку деятельности работников возложить на отдел кадров и отдел качества.

4. Внедрение практики внутренней организационной оценки квалификации работника раз в 5 лет, по примеру курсов повышения квалификации для фармацевтов и провизоров. Однако, данные курсы обязаны проходить все работники, за исключением фармацевтов и провизоров, которые прошли курсы повышения квалификации и перееаттестации в профильных учебных заведениях.

Следующей обозначенной проблемой является тенденция прохождения работником квалификационных курсов в одном и том же профильном учебном заведении на протяжении десятков лет.

Для решения данной проблемы предлагается внедрить планирование приоритетных направлений для тематик курсов повышения квалификации, и поиск учебных заведений, которые предоставляют необходимые тематики и методы обучения.

Последней выявленной проблемой является отсутствие учета терминов (сроков) прохождения курсов повышения квалификации. В качестве решения проблемы предлагается создание электронной базы данных, с помощью которой будет осуществляться прогнозирование терминов и сроков прохождения курсов повышения квалификации.

Решение обозначенной проблемы целесообразно объединить с решением ещё одной проблемы связанной с прохождением курсов повышения квалификации, а именно со сложностью составления и систематизации графиков прохождения курсов в течении одного года множеством провизоров и фармацевтов. Решить данную проблему необходимо с помощью создания электронной базы данных и согласованности графиков повышения квалификации.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших исследований.* Человеческий капитал, выступая одним из основных ресурсов организации любой организации. Центральной проблемой кадровой политики предприятия является мотивация труда персонала.

Мотивация персонала занимает одно из центральных мест в системе управления любым социально-экономическим объектом. Независимо от природы объекта управления в управлении этим объектом всегда участвует мотивация. Мотивация является одной из функций управления наряду с другими функциями, такими как планирование, организация, контроль, принятие решений и пр. Таким образом, мотивация присутствует в качестве функции управления в управлении любым объектом.



Мотивация является неотъемлемым элементом управления коммерческой организации, государственного учреждения, общественного и любой другой неформальной организации.

Успешность управления любым социально-экономическим объектом зависит от того, насколько эффективна мотивация людей, работающих в рамках этого объекта. Даже если в рамках объекта управления действуют совершенная система планирования, продуманная система контроля, сбалансированная система координации действий, прогрессивная организационная структура, но при этом система мотивации недостаточно эффективна, общий результат функционирования данного объекта управления будет достаточно низким.

#### Литература:

1. Пугачёва В.П. Мотивация трудовой деятельности: Учебное пособие. – М. Инфра – М, 2014.
2. Яковлева Т.Г. Мотивация персонала. Построение эффективной системы оплаты труда, – СПб.: Питер, 2009.
3. Менеджмент в сфере услуг: Учебное пособие / Под ред. Д.э.н., проф. Поважного С.Ф., д.э.н., проф. Дорофиенко В.В. – Донецк: ВИК, 2004.
4. Эванс, Джеймс Р. Управление качеством – М.: Юнити – Дана, 2007.
5. Сиганова Т.В. Делопроизводство и документооборот, – Омск.: Омский государственный университет, 2004.
6. Виханский О.С. Менеджмент: Учебник/ О.С.Виханский, А.И.Наумов. – М.: Гардарики, 2000. – 528с
7. Управление персоналом: Учебник для вузов /Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М: ЮНИТИ, 2002. – 560 с. <http://www.bookz.com.ua/24/>
8. Пономарев И.П. Мотивация работой в организации, – М.: Изд-во ЛКИ, 2007. – 152с.

УДК 304.4:339.138

### РАЗРАБОТКА МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ КУЛЬТУРЫ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

*Любченко А. А.,*

*магистр кафедры менеджмента непроеизводственной сферы,*

*Ободец Р. В.,*

*д.э.н., доцент кафедры менеджмента непроеизводственной сферы,*

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

*В статье обозначены особенности маркетинга в сфере культуры, разработаны рекомендации по усовершенствованию маркетинговой деятельности учреждений сферы культуры в Донецкой Народной Республике.*

*Ключевые слова: сфера культуры, маркетинговая стратегия, сегментация рынка, потребности потребителя, коммуникационная политика.*

*Features of marketing in the field of culture have been designated in the article and recommendations for improving marketing activities of cultural institutions in the Donetsk People's Republic have been developed.*

*Keywords: sphere of culture, marketing strategy, market segmentation, consumer demand, communication policy.*

*Постановка проблемы.* На сегодняшний день большая часть учреждений культуры функционирует в условиях недостаточного финансирования со стороны государства, выделяемые средства не позволяют учреждениям покрывать все необходимые расходы и усовершенствовать свою работу. В то же время наблюдается усиление конкуренции в сфере культуры. Вследствие чего, учреждениям культуры необходимо вести активную маркетинговую деятельность для того, чтобы расширить внебюджетные источники дохода.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Изучению особенностей применения маркетинга в сфере культуры посвящено множество работ как зарубежных ученых, таких как

Котлер Ф., Колбер Ф., Рейсс, Дигглз, так и отечественные Тульчинский Г.Л., Шекина Е.Л., Артемьева Т.В., Шмидт Л.А. [1, 2, 3, 4,]

*Актуальность.* В развитии современных социально-культурных процессов маркетинговые технологии стали играть значительную роль. Учреждения культуры ведут активную борьбу за потребителя, стремясь в максимально возможной мере компенсировать нехватку бюджетного финансирования.

Как показывает практика, руководители большинства учреждений культуры, в основном некоммерческих, основное внимание уделяют решению различных текущих вопросов, а потребности населения в определенных видах социально-культурной деятельности не изучаются и не учитываются вовсе. Вследствие чего, предлагаемые ими услуги часто остаются не востребованными. Переход к маркетинговой стратегии означает переориентацию деятельности учреждения культуры на возможности и потребности конкретного потребителя услуг, то есть маркетинговое управление подразумевает под собой определенный образ мышления в управлении, главной отличительной чертой которого является ориентация на требования рынка услуг.

Выше изложенное определяет актуальность и необходимость проведения исследования относительно разработки маркетинговой стратегии развития сферы культуры в Донецкой Народной Республике.

*Цель статьи.* Главной целью статьи является разработка рекомендаций по усовершенствованию маркетинговой деятельности учреждений сферы культуры в Донецкой Народной Республике.

*Изложение основного материала исследования.* Усиление конкуренции в предоставлении продуктов и услуг в области культуры влечет за собой качественные изменения данной сферы. Однако недостаток финансовой поддержки со стороны государства, а также сложившаяся нестабильная политическая и экономическая ситуация в республике препятствуют развитию сферы культуры. Учитывая эти факторы, учреждениям культуры необходимо применение принципов маркетинга и разработка маркетинговых стратегий для своего дальнейшего существования.

Маркетинг в сфере культуры в первую очередь ориентирован на удовлетворение духовных потребностей населения, а не на получение максимальной прибыли от предоставляемых услуг. В связи с этим традиционный алгоритм маркетинга представленный в виде «4Р» (product – продукция; price – цена; place – место; promotion – продвижение), не применим к сфере культуры. Некоммерческими организациями сферы культуры может быть использовано в полном объеме только продвижение продукта. Любая маркетинговая стратегия, выбранная учреждением культуры, должна быть ориентирована исключительно на продвижении своего культурного продукта. В связи с эти в социальном маркетинге была сформирована концепция «Дополнительных 4Р», она включает следующие элементы: people – racking – programming –partnership[1, 2]. Руководители учреждений культуры должны уделять пристальное внимание и понимать сущность этих компонентов (Табл.1).

Применение руководителями в своей работе данных компонентов позволит предприятиям культуры выйти на новый уровень предоставления услуг и заменить конкуренцию сотрудничеством, взаимной поддержкой организаций культуры.

Таблица 1

**Составляющие дополнительных 4Р**

People (люди)	Packing (комплектование)	Programming (программирование)	Partnership (партнерство)
Квалифицированные кадры, талантливые специалисты	Комплекс предоставляемых культурных продуктов и услуг, предназначенный для определенного сегмента аудитории	Разработка программ направленных на удовлетворение потребностей различных целевых аудиторий	Сотрудничество с другими организациями культуры; Создание клубов друзей, попечительских советов, фандрейзинг

Так как, главной маркетинговой задачей, стоящей перед руководителями учреждений культуры, является продвижение своего культурного продукта и продвижение самой организации (посредством высокого качества, известности и востребованности предоставляемых услуг), то важным компонентом их деятельности должно стать

формирование бренда. Учреждение культуры, которое обладает брендом, получает огромные преимущества: возможность устанавливать высокие цены на свой продукт, узнаваемость среди населения. Для некоммерческих организаций культуры наличие бренда будет означать возможность привлечения значительных источников финансирования.

Для любой деятельности необходимы финансовые средства, для некоммерческих учреждений культуры существует две формы их привлечения: прямая и опосредованная. Прямая форма предполагает продажу своего культурного продукта его потребителям. Опосредованная форма – это привлечение средств из государственного бюджета, благотворительных фондов, от спонсоров, попечителей, жертвователей. Данные формы привлечения денежных средств тесно взаимосвязаны. С учетом того что доходы от предоставляемых услуг не велики или совсем отсутствуют, руководителям учреждений все же необходимо уделять большое значение данной составляющей, разрабатывать стратегии привлечения новых посетителей, охватывать все существующие социальные группы. Так как, если организация будет востребована среди населения и к ней проявят больший интерес, то и доноры обратят на нее пристальное внимание, оказывая посильную финансовую помощь данной организации.

Руководителям некоммерческих организаций необходимо учитывать различные интересы рынка доноров и проводить его сегментацию. Донорами являются субъекты, которые готовы предоставить финансирование или оказать различную поддержку в виде предоставления бесплатных товаров, работ или услуг. К ним относятся, благотворители, меценаты, спонсоры, попечители, инвесторы. Благотворители, меценаты и попечители, поддерживая некоммерческое учреждение культуры, реализуют свои потребности в творчестве и самореализации. Тогда как, спонсоры и инвесторы преследуют другую цель, их интересы заключаются в расширении деловой активности и получении прибыли [3, 4].

Таким образом, руководители учреждений культуры должны тщательно разрабатывать свою маркетинговую стратегию и обращать пристальное внимание на сегментацию рынка потребителей и доноров.

Руководители учреждений культуры должны разрабатывать свои маркетинговые стратегии согласно традиционной классификации спроса, которая разделяет потребителей на четыре основные группы, прорабатывая различные схемы привлечения к потреблению своего продукта каждой из этих групп (Табл.2).

Важным компонентом маркетинговой деятельности учреждений культуры в Донецкой Народной Республике должна стать коммуникационная политика. Руководители организаций культуры должны разрабатывать определенный комплекс мер по усовершенствованию коммуникаций с населением, так как зачастую существуют барьеры между потребителями (барьер недоверия) и сотрудниками организаций (барьер непонимания).

Таблица 2

**Разработка маркетинговых стратегий согласно спросу**

№ п/п	Группа потребителей	Маркетинговая стратегия
1.	Те, кто не знает, поэтому не потребляет	Завоевательная стратегия: – информирование потенциальной аудитории; – реклама продукта
2.	Те, кто знает, но не потребляет	Стимулирующая стратегия: – создание привлекательного образа продукта; – предоставление потенциальному потребителю подробной информации; – демонстрация неожиданных и привлекательных сторон своего продукта
3.	Те, кто знает и потребляет	Поддерживающая стратегия: – внимательное изучение потребностей своей аудитории; – установление обратной связи
4.	Те, кто знает, но потребляет конкурентные товары и услуги	Корпоративная стратегия: – организация совместных проектов и программ с организациями, производящими конкурирующий продукт; – осуществление принципа взаимодополняемости

Одной из важных проблем посетителей является их неуверенность в себе, вызванная недостаточной информацией о предстоящем событии или услуге. При отсутствии подробной информации, потребители опираются исключительно на свой прошлый опыт или отзывы друзей, близких, коллег и если этот опыт или отзыв был отрицательный, то именно этот фактор повлияет на их решение посещать данное мероприятие или нет [1, 2, 5]. Из этого следует, что коммуникационная политика учреждений культуры и усилия руководства должны быть направлены на предоставление потребителям широкого спектра информации. При этом не стоит забывать о сегментировании своей публики и предоставлять достоверную и достаточную информацию для всех категорий посетителей. Например, родителям важно знать можно ли привести с собой детей, будет ли им там комфортно и интересно, есть ли игровые комнаты; для деловых людей это, прежде всего количество времени необходимое для посещения мероприятия, насколько быстро туда можно добраться, предусмотрено ли там место для неофициального общения с коллегами и друзьями, возможность провести встречу; пожилые люди хотят знать, не будут ли они чувствовать себя лишними, оказавшись в гуще молодой аудитории, высокие ли цены в кафе, удобно ли транспортное сообщение и т.д.

Создание клубной доверительной атмосферы в учреждениях культуры будет способствовать улучшению взаимопонимания между потребителями и работниками культуры. Для этого необходимо в здании организации помещение для небольшого кафе, где можно будет недорого попить чаю и пообщаться с творцами только что увиденного и услышанного, обменяться впечатлениями друг с другом. Результатом этого общения будет, то что завтра или послезавтра в это культурное заведение придут друзья и знакомые сегодняшних посетителей.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении (по данной проблеме).* Таким образом, достижение основной цели работы относительно разработки рекомендаций по усовершенствованию маркетинговой деятельности учреждений сферы культуры в Донецкой Народной Республике способствовало решению ряда задач в рамках которых можно сделать ряд выводов.

В ходе исследования деятельности учреждений культуры и изучении основ маркетинга в сфере культуры были выявлены следующие недостатки в работе данных учреждений:

- пренебрежение потребностями населения в определенных видах социально-культурной деятельности;
- отсутствие или низкий уровень проработанности маркетинговых стратегий;
- недопонимание руководителями учреждений важности сегментации рынка потребителей и доноров;
- плохо налаженная коммуникационная политика.

В связи с этим, была обозначена важность ведения маркетинговой деятельности и предложен ряд рекомендаций необходимых для ее улучшения в учреждениях культуры в Донецкой Народной Республике, разработаны маркетинговые стратегии согласно сегментации рынка потребителей, предложен способ налаживания коммуникационной политики.

#### Литература:

1. Понятие маркетинга в сфере культуры. Конспект лекций. [Электронный ресурс] // Файловый архив – Режим доступа: <http://www.studfiles.ru/preview/5439594/>
2. Тульчинский Г.Л. Маркетинг в сфере культуры: учебное пособие/ Г.Л. Тульчинский – С.-Петербург, 2001 – 82 с.
3. Шмидт Л.А. Экономическое развитие бизнеса в сфере культуры: Экономическое развитие бизнеса: монография / Шмидт Л.А., Мерзликина Г.С., Могхарбел Н.О., Кузьмина М.И., Семенова Г.В., Шевченко С.А. / под научной ред. Г.С. Мерзликиной. – Волгоград: ИУНЛ ВолгГТУ, 2014. – 146 с.
4. Артемьева Т.В., Тульчинский Г.Л. Фандрайзинг: привлечение средств на проекты и программы в сфере культуры и образования: учебное пособие/ Т.В. Артемьева, Г.Л. Тульчинский – СПб.: Из-во «Лань»; Из-во «Планета музыки», 2010. – 288с
5. Платонова Ю. Ю. Особенности маркетинга в сфере культуры // Проблемы современной экономики: материалы II междунар. науч. конф. (г. Челябинск, октябрь 2012 г.). – Челябинск: Два комсомольца, 2012. – С. 142-145. [Электронный ресурс] // Научный журнал «Молодой учёный» – Режим доступа: <http://www.moluch.ru/conf/econ/archive/56/2793/>

УДК 338.47:656.2

**АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО  
ТРАНСПОРТА ДОНЕЦКОГО РЕГИОНА****Кудратова Ю. К.,***студентка кафедры менеджмента непродуцированной сферы,***Козлов В. С.,***к.э.н., ст. преподаватель кафедры менеджмента непродуцированной сферы,**ГОУ ВПО «Донецкий государственный университет управления», г. Донецк*

*Проанализированы особенности и специфика развития конкурентоспособности в Донецком регионе на примере транспортных услуг, а именно железнодорожного транспорта в современных условиях. Изучен потенциал региона, перспективы и проблемы его развития.*

**Ключевые слова:** *нестабильная среда экономики, инфраструктура железнодорожного транспорта, конкуренция на транспорте, конкурентоспособность транспортной продукции, конкурентоспособность транспортного предприятия.*

*Features and specific of development of competitiveness are analysed in the Donetsk region on the example of transport services, namely railway transport in modern terms. Potential of region, prospects and problems of his development, is studied.*

**Keywords:** *unstable environment of economy, infrastructure of railway transport, competition on a transport, competitiveness of transport products, competitiveness of a transport enterprise.*

*Постановка проблемы в общем виде.* Сфера услуг является одной из основных отраслей общественного производства, призванной чутко реагировать на потребности и спрос населения. Управление предприятием сферы услуг и принятие необходимых управленческих решений требует наличия большого объема информации в данной сфере и механизмы ее обработки. Центральное место в управлении предприятием сферы услуг занимает маркетинговые исследования и прогнозирование спроса как метод управления рынком сферы услуг с целью повышения конкурентоспособности организаций сферы услуг. Необходимо учитывать основные этапы проведения маркетинговых исследований, соблюдение принципов сегментирования потребителей на рынке услуг, внедрение механизмов, адаптированных к современным условиям

Соблюдение вышеперечисленных этапов в современных условиях затруднительно в связи с нестабильной средой экономики в регионе. Нестабильная среда экономики – экономическая система, характеризующаяся неустойчивостью и непредсказуемостью происходящих экономических процессов, частой сменой экономических подъемов и спадов, негативной динамикой показателей функционирования экономики, что в результате создает угрозу экономической безопасности государства и его хозяйствующих субъектов [1].

*Актуальность.* Сложившаяся ситуация на Донбассе, влияет на все сферы деятельности региона. Последствиями нестабильной политической ситуации стали дезурбанизация региона, миграция населения, мощная экономическая дестабилизация, системное разрушение жилого фонда и инфраструктуры, потеря рабочих мест, снижение доходов населения, обострение криминогенной ситуации и гуманитарная катастрофа.

По официальным данным, за прошлый год численность населения Донецкого региона уменьшилась на 66 тысяч человек: на 47,2 тысяч человек за счет естественного сокращения и на 18,8 тысяч – за счет миграционного сокращения [2]. Интенсивные перемещения населения бросили серьезные вызовы для экономики региона.

*Целью данной статьи* является изучение потенциала и проблем региона, его конкурентоспособности на рынке услуг, а именно конкурентоспособность железнодорожного транспорта в Донецком регионе в современных условиях и перспективы его развития.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Актуальность научного развития в регионе железнодорожного транспорта формирует постоянную заинтересованность со стороны разных научных школ и авторских коллективов. Необходимо выделить ученых, которые активно изучают данную проблематику В. Глущенко, О. Гурченко, В. Дикань, М. Кристопчук и др.

*Изложение основного материала исследования.* Нестабильная экономическая и политическая ситуация в регионе привела к катастрофическому падению производства товаров и услуг. По оценкам специалистов, потери рабочих мест для крупных предприятий составили от 50 %, для малых и средних – до 80-90 % [2].

Таким образом, возможности воспроизводства человеческого потенциала региона существенно сужаются. Данная ситуация требует возобновления поселенческой сети, которое должно происходить с учетом иерархии центров обслуживания. Необходимо определить функциональные типы поселений, целесообразные изменения их функциональной специализации. Нужно выделить оптимальные кластеры услуг для каждого ранга центра обслуживания, обеспечивающих население определенной территории комплексом услуг. При этом должны учитываться периодичность спроса и транспортная доступность услуг для населения.

На сегодня одной из главных задач является обеспечение финансирования восстановления и функционирования важных объектов социальной инфраструктуры. Это позволит восстановить и обеспечить условия эффективного воспроизводства человеческого потенциала региона.

Транспортное производство является фундаментом рыночной экономики. В этом значении оно выступает как объект рыночных отношений, от эффективной деятельности которого зависит нормальное функционирование и развитие всех обслуживаемых транспортом отраслей экономики, предприятий, их объединений и комплексов.

Транспортная инфраструктура выступает в роли субъекта регулируемых рыночных отношений, особенно при формировании спроса на перевозки и распределении их между взаимодействующими видами транспорта, при установлении взаимовыгодных хозяйственно-правовых отношений между компанией-оператором и грузовладельцами, компанией-оператором и пассажирами.

Транспорт является одной из важнейших производственных отраслей и призван удовлетворять общественные потребности населения и производственных потребителей, нуждающихся в перевозках. Развитие и усовершенствование транспорта осуществляется согласно государственным целевым программам с учетом его приоритета и на основе достижений научно-технического прогресса и обеспечивается государством [3].

Для повышения конкурентоспособности транспортных услуг в регионе, основными задачами государственного управления в сфере транспорта являются:

- своевременное, полное и качественное удовлетворение потребностей населения и общественного производства в перевозках региона;
- защита прав граждан во время предоставления транспортных услуг;
- безопасное функционирование транспорта;
- соблюдение необходимых темпов и пропорций развития транспортной системы;
- защита экономических и законных интересов транспортных организаций региона, а также потребителей транспортных услуг;
- создание равных условий для развития хозяйственной деятельности предприятий транспорта;
- ограничение монополизма на всех сегментах транспортного потенциала;
- развитие конкуренции в сфере транспорта;
- координация работы различных видов транспорта;
- лицензирование отдельных видов деятельности в сфере транспорта;
- охрана окружающей среды от вредного воздействия транспорта;
- осуществление международного сотрудничества в сфере транспорта.

Государственное управление в сфере транспорта осуществляется путем проведения и реализации экономической (налоговой, финансово-кредитной, тарифной, инвестиционной) и социальной политики, включая предоставление дотаций на пассажирские перевозки [3].

Для того, чтобы транспортные услуги в регионе были конкурентоспособными они должны обеспечивать следующее:

- перевозки пассажиров, грузов, багажа и почты, предоставление других транспортных услуг, эксплуатация и ремонт путей сообщения осуществляются железными дорогами, пароходствами, субъектами хозяйствования в морских портах, автомобильными, авиационными, дорожными предприятиями и организациями, если это предусмотрено их уставами;

– предприятия транспорта осуществляют перевозки и оказание услуг на основе государственных контрактов, государственных заказов, а также договоров и соглашений, заключаемых в соответствии с действующим законодательством в сфере транспорта и с учетом экономической эффективности провозных и перерабатывающих возможностей транспорта;

– транспортное экспедирование осуществляется в соответствии с действующим законодательством государства о транспортно-экспедиторской деятельности;

– экономические отношения предприятий транспорта, возникающие в процессе перевозки, основываются на принципах экономической целесообразности и взаимной выгоды, равной и полной ответственности.

Единую транспортную систему Донецкого региона составляют:

– транспорт общего пользования (железнодорожный, морской, речной, автомобильный и авиационный, а также городской электротранспорт);

– промышленный железнодорожный транспорт;

– ведомственный транспорт;

– пути сообщения общего пользования.

Единая транспортная система должна отвечать требованиям общественного производства и государственной безопасности, иметь разветвленную инфраструктуру для предоставления всего комплекса транспортных услуг, в том числе для складирования и технологической подготовки грузов к транспортировке, обеспечивать внешнеэкономические связи Донецкого региона. Сферой услуг для исследования была выбрана железнодорожная инфраструктура.

Инфраструктура железнодорожного транспорта – технологический комплекс, включающий железнодорожные пути общего пользования, железнодорожные пути не общего пользования, предприятия железнодорожного транспорта, инженерные сооружения (мосты, туннели, виадуки и другие сооружения), электрические сети, тяговые подстанции и другие устройства технологического электроснабжения, контактную сеть, системы сигнализации, централизации, блокировки, связи и телекоммуникаций, информационные комплексы и системы управления движением поездов, пути доступа пассажиров и грузов к объектам инфраструктуры, защитные лесопосадки, локомотивные и вагонные депо, пункты технического обслуживания, пункты экипировки, вокзалы, а также другие здания, сооружения, устройства и оборудование, обеспечивающие функционирование такого комплекса и используемые для предоставления услуг по перевозке пассажиров, грузов, багажа и грузобагажа железнодорожным транспортом [4].

В состав железнодорожного транспорта входят предприятия железнодорожного транспорта, осуществляющие перевозки пассажиров, грузов, багажа, почты, подвижной состав железнодорожного транспорта, железнодорожные пути сообщения, а также промышленные, строительные, торговые и снабженческие предприятия, учебные заведения, технические школы, детские дошкольные учреждения, учреждения здравоохранения, физической культуры и спорта, культуры, научно-исследовательские, проектно-конструкторские организации, предприятия промышленного железнодорожного транспорта и другие предприятия, учреждения и организации, обеспечивающие его деятельность и развитие [4].

Железнодорожный транспорт, является основой транспортного комплекса и нашего региона, и Украины в целом, стабильно и надежно обеспечивает потребности экономики и населения в транспортных услугах.

Состоянием железных дорог определяется мощь и уровень развития государства, безопасность и экономические перспективы. Сегодня трудно себе представить отрасль экономики, отрасль промышленности, которая могла бы функционировать без работы железной дороги, развиваться и выполнять свои задачи, не прибегая к услугам железнодорожного транспорта. На сегодняшний день упорным трудом идет работа и восстановление Донецкой железной дороги.

Конкуренция на транспорте – это соперничество транспортных предприятий за лучшие методы хозяйствования, т.е. за наиболее выгодные условия осуществления перевозок и получение максимальной выгоды. Кроме того, конкуренция на транспорте – это борьба за грузовладельцев и пассажиров, за получение максимально полезного эффекта на основе применения современных, более эффективных технологий, повышения качества перевозок, их надежности и скорости перемещения грузов и пассажиров. В соответствии с результатами действия конкуренции, при использовании так называемых базовых конкурентных преимуществ и, как следствие, с размерами получаемой прибыли на вложенный капитал,



перераспределяются и ресурсы между различными видами транспорта, а это значит, что между ними есть элементы и межотраслевой конкуренции [5].

Конкурентоспособность транспортной продукции – способность выдержать конкуренцию товаров-заменителей работ, услуг, с точки зрения завоевания той доли рынка, которая обеспечивает благоприятную реализацию транспортной продукции и необходимый рост доходов транспортного предприятия.

Под транспортной продукцией понимается не только перевозка как процесс, но и сопутствующие работы и услуги, оказываемые транспортными организациями. С точки зрения экономической теории, создаваемая в сфере транспорта продукция, с учетом постулата о продолжении процесса производства в сфере обращения и для сферы обращения, перевозки – это особый товар-услуга [5].

Конкурентоспособность транспортной продукции можно определить как совокупность характеристик перевозки грузов (пассажиров), отражающую ее отличие от перевозок другими видами транспорта (либо с использованием иной комплексной технологии перемещения) как по степени соответствия конкретной общественной потребности, так и по уровню транспортных затрат.

Конкурентоспособность товара (комплекса транспортных услуг), равно как и конкуренция, может быть ценовой и неценовой. Ценовая конкуренция определяется величиной затрат на производство и обращение товара, зависит от тарифной и инвестиционной политики, а также – от способности производителя своевременно и в нужном объеме востребовать инновации в области техники, технологии и менеджмента.

В условиях рыночных отношений конкурентоспособность является решающим фактором успеха в бизнесе и обеспечении экономической безопасности, при этом немаловажная роль в функционировании национальной экономики отводится оценке конкурентоспособности и выявлению конкурентных преимуществ на различных уровнях хозяйствования для осуществления эффективной деятельности в условиях острой конкурентной борьбы.

Конкурентоспособность транспортного предприятия – способность удовлетворять платежеспособный спрос клиентов в перевозках определенного объема и качества, что позволяет занять ведущее место на рынке транспортных услуг и получить максимально полезный эффект.

Следует отметить, что возможность транспортного предприятия конкурировать на рынке транспортных услуг в основном зависит от конкурентоспособности перевозок и совокупности экономических методов производственно-финансовой деятельности предприятия, оказывающих воздействие на результаты конкурентной борьбы.

Возможности повышения конкурентоспособности транспортного предприятия непосредственно связаны с функциями его внутрифирменного управления (Рис. 1).

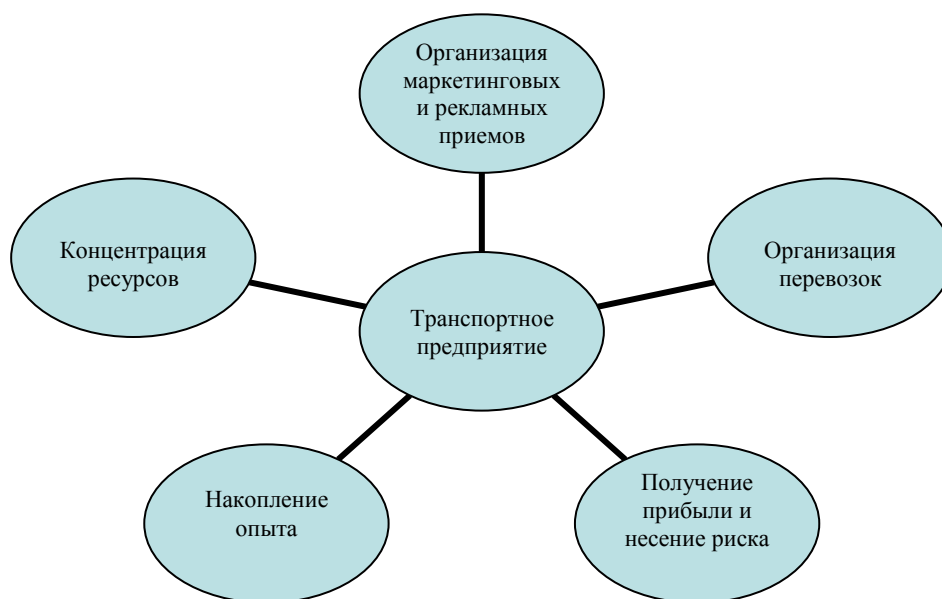


Рисунок 1. Основные функции транспортного предприятия

Разработка стратегии управления транспортной отраслью – целостной производственно-экономической системой – базируется на иерархии целей отрасли как части материальной инфраструктуры рынка и как самостоятельной хозяйственной системы. Иерархия целей управления выражается в формализованном виде системой общих и локальных (частных) критериев [5].

Железнодорожный транспорт в общей транспортной системе занимает ведущее место. Основной сферой применения железнодорожного транспорта являются массовые перевозки грузов и пассажиров в межобластном, междугородном и пригородных сообщениях.

Для оценки уровня конкурентоспособности транспортного предприятия важной задачей является установление конкретного состава факторов, их количественная и качественная оценка.

Для железнодорожного транспорта проблема конкурентоспособности многоплановая. Железнодорожный транспорт участвует в конкуренции между разными видами транспорта. В связи со спадом объемов перевозок на всех видах транспорта в предыдущее десятилетие конкуренция может существенно изменить сложившиеся ранее привычные сферы эффективного применения разных видов транспорта.

#### Литература:

1. Учебник: Управление поведением предприятий в нестабильной экономической среде // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://studok.net/book/1500-upravlenie-povedeniem-predpriyatij-v-nestabilnoj-yekonomicheskoy-srede-referat-rauf-rm/4-2-osnovnye-polozheniya-i-vyvody-dissertacii.html>
2. Научная статья «Восстановление Донбасса: визуализация и аналитика» // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://longread.restoring-donbass.com/zapas-prochnosti>
3. Закон Донецкой Народной Республики «О транспорте» Принят Народным Советом Донецкой Народной Республики 27 марта 2015 года (Постановление №1-106П-НС).
4. Закон Донецкой Народной Республики «О железнодорожном транспорте» (Принят Постановлением Народного Совета 13.11.2015). Опубликовано 10.12.2015г.
5. Учебник «Экономика железнодорожного транспорта» // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.studfiles.ru/preview/4549223/>

УДК 368

## РАБОТА ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

*Маган М. С.,  
магистр кафедры менеджмента непродуцированной сферы,  
Докторова Н. П.,  
к.гос.упр., доцент кафедры менеджмента непродуцированной сферы,  
ГОУ ВПО «Донецкий государственный университет управления», г. Донецк*

*В данной статье рассмотрены проблемы создания Пенсионного фонда в Донецкой Народной Республике. Особенности оформления пенсий, порядок выплат пенсий, а так же доставка их пенсионерам. Проанализированы способы осуществления выплат пенсий гражданам, изменения и особенности начисления. Разработаны альтернативы пенсионного обеспечения для населения в ДНР.*

**Ключевые слова:** Пенсионный фонд, пенсионная система, непризнанная республика, пенсия, способ начисления, выплата.

*Problems of creation of the Pension Fund in the Donetsk People's Republic have been considered in the given article. The Particularities of the registration of pension, the order of the payments of the pension and it's delivery to the retiree have been considered. Ways of the realization of the payments pension to people change and particularities of the adding have been analysed. The alternative of the pension provision for population in DPR have been developed/*

**Keywords:** Pension fund, pension system, unacknowledged republic, pension, way of the adding, payment.

*Постановка проблемы в общем виде.* На данном этапе развития Донецкой Народной Республики во всех сферах встречается много преград, на пути формирования собственного государства. Поэтому данная статья посвящена изучению работы Пенсионного фонда ДНР, а также разработка методов по улучшению работы Пенсионного фонда.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Российский институт стратегического исследования «Непризнанные государства как фактор современной международной политики. Увеличение количества непризнанных республик в мире свидетельствует о кризисе современной системы международных отношений»; Шеломенцев А.Г., д.э.н., проф., Берг Д.Б., д.ф.-м.н., проф., Дорошенко С.В., д.э.н. Особенности становления платежных систем непризнанных республик.

*Целью статьи* является анализ работы Пенсионного фонда ДНР, а также дать полную характеристику проблем становления пенсионной системы в ДНР и их устранение.

*Актуальность.* Проблемы создания Пенсионного фонда в непризнанной Донецкой Народной Республике. Особенности оформления пенсий, порядок выплат пенсий, а так же доставка их пенсионерам, анализ становления Пенсионного фонда ДНР, его работа. Проблемы, способы решения проблем, пути усовершенствования и улучшения благосостояния населения.

*Изложение основного материала исследования.* Как и любому государству, Донецкой Народной Республике необходимо заботиться о своих гражданах. Выплачивать заработную плату, начислять пенсии, обеспечивать свой народ. Так как республика очень молодая и на пути своего формирования из-за непризнания разными странами сталкивается со многими преградами, несмотря ни на что уверенно преодолевает все трудности. Донецкая Народная Республика, только начинает развиваться, открывать свои банки, магазины, заводы, перестраивать экономику и многое другое. Не так давно открылся Пенсионный фонд ДНР, начали выплачивать пенсии на почте, в банках и предоставлять карточки для банкоматов. Создали множество терминалов для снятия денег и оплаты различных услуг, таких как оплата за коммунальные платежи, платежи за интернет и другие, что в свою очередь очень облегчит жизнь людям.

Свою работу Пенсионный фонд ДНР начал 21 ноября 2014 года. Во время заседания Совета Министров ДНР Александр Захарченко, глава Донецкой Народной Республики сообщил о том, что было решено создать Пенсионный фонд ДНР [1]. Украинские власти перестали финансировать Пенсионные фонды на всех не подконтрольных им территориях. Тем самым они оставили множество пенсионеров без средств существования, решение о создании Пенсионного фонда ДНР принималось в очень сжатые сроки.

В непризнанной мировым сообществом Донецкой народной республике (ДНР) с апреля 2015 года выплачиваются пенсии, они осуществляются в российской валюте.

Приказ для Пенсионного фонда «новообразования» предписывает осуществлять регулярную выплату социальных пособий всему населению, имеющему соответствующий статус, а также всем гражданам, поставленным на учет в этом органе.

Выплату осуществляют по установленному курсу украинской гривны к российскому рублю – 1:2, в соответствии с установленными ранее размерами. Выплаты пенсий в иностранной валюте никаким образом не противоречит законодательству ДНР.

Все обязательства по выдаче и доставке пенсионных пособий возлагаются на Центробанк Республики, а также государственную организацию «Почта Донбасса».

Разъяснить новый порядок выплат должны Министерство информации и Министерство труда, совместно с Пенсионным фондом «новообразования» [2].

Как мы можем увидеть бюджет ДНР – это централизованный денежный фонд, который в основном формируется за счет налоговых и неналоговых поступлений от преимущественной деятельности физических и юридических лиц. На данный момент, большое количество крупных предприятий уже перерегистрировались в ДНР и полностью оплачивают налоги в бюджет республики. Например, такие как шахты, металлургические заводы, малый и средний бизнес. На сегодняшний день практически все денежные операции осуществляются в рублях. Сейчас в Донецке зарегистрировано около 560 тысяч пенсионеров, все они получают свою пенсию в срок в полном размере, на социальные выплаты выделяют почти 50% с бюджета ДНР. Республика всеми способами старается наладить свою жизнь, большинство предприятий начали свою работу, тем самым появилось большое количество рабочих мест, соответственно платить налоги, оплачивать коммунальные платежи и тем самым наполнять бюджет республики.

Работу Пенсионного фонда ДНР рассмотрим на примере Петровского района города Донецка.

Работа органов Пенсионного фонда ДНР в Петровском районе организована по следующим направлениям:

- прием и регистрация граждан по вопросам консультативного и разъяснительного характера;
- работа телефонов «Горячей линии»;
- прием и регистрация письменных обращений граждан;
- обеспечение приема заявлений и документов, предоставленных гражданами для первичного назначения пенсии.

Для исчисления страхового стажа при определении права на пенсию применяется Порядок подтверждения имеющегося трудового стажа для назначения пенсии при отсутствии трудовой книжки или соответствующих записей в ней, утвержденного ПКМУ от 12.08.1993 637 (далее – Порядок 637), статья 62 Закона Украины от 05.11.1991 1788-X «О пенсионном обеспечении» (далее – Закон 1788), статья 24 Закона Украины от 09.07.2003 1058-IV «Об общеобязательном государственном пенсионном страховании» (далее – Закон 1058), (в случае невозможности получения данных системы персонифицированного учета для определения страхового стажа с 01.01.2004 необходимо предоставление как трудовой книжки (справки работодателя, если на момент обращения лицо работало), так и справки о заработной плате.)

Для подтверждения страхового стажа используются:

- данные, предоставленные предприятиями по имеющимся сведениям о сдаче отчетности в ПФУ;
- сведения об уплате страховых взносов (рекомендовано заявителю лично обратиться за получением сведений персонифицированного учета на территории Украины).

При определении льготного и специального стажа работы учитываются записи трудовой книжки и уточняющие справки предприятий, учреждений, организаций, их правопреемников, выданные в соответствии с п. 20 Порядка 637.

При исчислении льготного стажа работы применяются соответствующие Списки 1 и 2 производств и профессий с вредными условиями труда, Порядок применения Списков 1 и 2 производств, работ, профессий, должностей и показателей при исчислении стажа работы, дающего право на пенсию по возрасту на льготных условиях, утвержденного приказом МТиСПН от 18.11.2005 383. В случае ликвидации предприятия, на котором выработан льготный или специальный стаж работы, право заявителя на пенсию определяется с учетом записей в трудовой книжке, уточняющих справок, выданных в период существования предприятия, и также документов, предоставленных архивными учреждениями.

Заработная плата для расчета пенсии определяется в соответствии с нормами статьи 40 Закона 1058. Для исчисления пенсии учитывается заработная плата за весь период страхового стажа с 01.07.2000 г. По желанию пенсионера и при условии подтверждения справки о заработной плате первичными документами в период до 1 января 2016 года или в случае, если период страхового стажа, начиная с 1 июля 2000 составляет менее чем 60 календарных месяцев, для исчисления пенсии также учитывается заработная плата за любые 60 месяцев до 01.07.2000 независимо от перерывов, – отмечают в ПФ ДНР. – Для определения заработной платы за период до 01.07.2000, а также в случае невозможности получения данных системы персонифицированного учета с 01.07.2000, предоставляется справка о заработной плате, с указанием периодов уплаты предприятием страховых взносов [3].

На учете в ПФ ДНР Петровского района на 2014 год состояло 17 242 человека, что значительно меньше, чем в 2013 году, а с начала 2015 года было зарегистрировано еще 5 843 человека. Несмотря на продолжение боевых действий в ДНР количество обратившихся пенсионеров растет. Все выплаты по пенсиям осуществляет Центральный Республиканский Банк или почта Донбасса. Для удобства пенсионеров начали создавать пенсионные карточки, на которые будет приходиться пенсия и им не нужно создавать большие очереди, это гораздо упростит работу и банку тоже.

Основными проблемами Пенсионного Фонда в Донецкой Народной Республике можно выделить такие как: не совершенство законодательной базы государства, неправильное назначение пенсий, проблемы с перерасчетом пенсий гражданам, сбои в системе, переплата или недоплата пенсий, граждане не могут принести все необходимые документы для правильного начисления пенсии, не понимание со стороны пенсионеров и т. д.

Для улучшения работы Пенсионного фонда в ДНР необходимо:

1. Обеспечить выполнение норм Временного Порядка осуществления надзора за соблюдением законодательства при назначении (перерасчете) и выплате пенсий органами Пенсионного фонда.
2. Усилить контроль за:
  - выполнением 100 % проверки пенсионных дел нового назначения и перерасчетов пенсий;
  - качеством проводимых проверок;
  - достоверностью предоставляемой информации;
  - своевременным предоставлением отчетов.
3. Принять меры по улучшению или замене кадрового потенциала в регионах.
4. Принять меры по усовершенствованию организации работы и усилить контроль за качеством отработки документов, предоставленных для назначения (перерасчета) пенсий.
5. Создать сайты с большей информацией для граждан.

В начале 2015 года в ДНР стала острая проблема социального характера, которая показывает о наличии кризисной ситуации во всех регионах. Кроме экологической проблемы, которая присутствует во всех странах, ДНР чувствует и экономическую проблему очень остро. На начало года уровень жизни населения упал, рождаемость снизилась, безработица росла, а последствия войны все больше сказывалась. Так же всё это не могло не сказаться на пенсионной системе в ДНР. Основная проблема правильного функционирования пенсионного фонда плохой демографический показатель в стране, что мы и наблюдаем в ДНР.

Основной целью пенсионного фонда являться обеспечение пенсионеров пенсиями, по окончанию ими трудовой деятельности. Как мы можем, увидеть из мирового опыта отличной перспективой улучшения пенсионной системы может быть переход на альтернативу пенсионное накопление.

Это поможет избежать в ДНР ухудшения жизни пенсионеров, угрозе социального характера, ухудшению благосостояния семьи в старости, снизит риски бедной старости и так далее.

На данный момент на одного работающего человека в ДНР приходится 5 пенсионеров, что в полной мере не может покрыть бюджет Республики и приводит к дефициту денежных средств в других сферах. Благодаря созданию пенсионных накоплений в Республике работающие люди смогут сами обеспечивать свою старость, она не будет зависть от стажа работы. Деньги, которые граждане будут класть на свой счет, смогут храниться неограниченное время и выплачиваться большими частями или же ежемесячно по желанию пенсионера. В случае его смерти этими деньгами смогут воспользоваться ближайшие родственники по завещанию или по степени родства.

Этот способ поможет не только пенсионерам, но и республике. Это поможет значительно улучшить проблему с дефицитом средств и сможет выступать как одним из способов наполнения казны Республики.

Так же как одним из способов обеспечения доплаты к пенсии и повышения материального благосостояния человека в старости можно назвать страхование жизни человека. При накопительном страховании человек страхуется на период от 5 до 20 лет, если в течении страхового срока случается страховой случай (смерть), компания обязана немедленно выплатить деньги семье погибшего. Если же по окончанию страхового периода человек жив-здоров, то ему выплачивают всю сумму, и он может ей распоряжаться как угодно. Срочное страхование значительно отличается от накопительного страхования. Деньги выплачиваться семье клиента только в случае его смерти, если такой факт не произошел, то деньги клиенту не выплачиваться. Естественно, что на данный вид человеку придется значительно потратиться. Что может вызвать не особый интерес и плохое предпочтение.

Для улучшения благосостояния ДНР придется увеличить пенсионный возраст, что может вызвать в свою очередь много не понимания и возмущений со стороны населения. Два этих способа помогут избежать многих проблем в Республике и обеспечить процветание.

По опыту мирового анализа могут быть выделены важнейшие принципы социальной защиты населения, важнейшей составной частью которой является пенсионное обеспечение.

1. В основе формирования бюджета не должны быть социальные минимумы, как это происходит сегодня. Следует

разработать и внедрить в бюджетную практику социальные стандарты для каждой категории населения: детей, пенсионеров, студентов, инвалидов и т. д.

2. Реализация социальных стандартов невозможна без совершенствования взаимоотношений государства, регионов и органов местного самоуправления, приоритетными задачами социальной политики которых сегодня является повышение жизненного уровня граждан на основе повышения экономического потенциала государства.

3. Усилия органов законодательной и исполнительной власти всех уровней должны быть направлены на то, чтобы

преодолеть критическую ситуацию в социальной сфере, вызванную хроническим занижением заработной платы, пенсий и социальной помощи за счет системы социального страхования [4].

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

На данный момент Пенсионный Фонд ДНР разрабатывает собственные законы по начислению пенсий для улучшения благосостояния населения. Таким образом, можно сказать, что работа Пенсионного Фонда достаточно стабильна, но требует изменений. Большое количество пенсионеров пребывающих в пенсионный фон сталкиваются со множеством проблем таких как недостаточно информации, утеря документов, но основной проблемой большинства есть начисление маленькой пенсии. Поэтому в моей работе описаны способы увеличения социальных пособий и улучшения благосостояния населения в ДНР, так же способы решения проблем в Пенсионных фондах. Такие как: перспектива улучшения пенсионной системы переход на альтернативу пенсионное накопление, а так же страхование жизни человека, что в свою очередь улучшить благосостояние населения, прибавит денежный оборот в банках и устранил денежный дефицит.

#### Литература:

1. Постановление №43 от 21.11.2014 года образует Пенсионный фонд ДНР.
2. Новый порядок выплат Министерство труда и Пенсионный Фонд.
3. Порядок выплаты и доставки пенсий, утвержденный Указом Главы ДНР № 158 от 24 апреля 2015 года.
4. Андрущенко Г.И. Современные тенденции эволюции систем социального страхования /Бизнес в законе. 2011. №3

УДК 332.146.2

## TALENT MANAGEMENT – НЕОБХОДИМОСТЬ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

*Мостовая Е. А.,*

*магистр кафедры менеджмента непродуцированной сферы,*

*Ободец Р. В.,*

*д.э.н., доцент кафедры менеджмента непродуцированной сферы,*

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

*В статье рассмотрен подход к работе с талантливым персоналом организации как виду деятельности по управлению персоналом и приведены примеры отечественных и зарубежных компаний, внедрившие этот подход.*

**Ключевые слова:** талант, система управления талантами, управление эффективностью работы.

*The article considers the approach for working with a talented staff of the organization as a kind of personnel management activities and it is given the examples of an implementation of this approach in domestic and overseas organizations.*

**Keywords:** talent, talent management system, management of overall performance.

*Постановка проблемы в общем виде.* Главной возможностью получения преимущества в условиях кризиса, экономической и политической нестабильности, а также рыночной конкуренции является персонал. А именно, квалификация и отношение к работе персонала. Знания, умения и навыки составляют компетенцию персонала, которая влияет на

экономический рост предприятия, т.е. на прибыль. Вследствие современных условий существования и работы организаций возрастает необходимость в управлении эффективностью труда высококвалифицированных специалистов. В этом помогает система управления талантами – talent management system (TMS).

*Анализ последних исследований и публикаций.* По данной проблеме были изданы книги А. Робертсона и Г. Эбби «Управление талантами. Как извлечь выгоду из таланта ваших подчиненных»; Э. Майклза, Х. Хэндфилд-Джонса, Э. Экселрода «Война за таланты»; были написаны монографии и статьи М. Гладуэллом, Ю.Г. Одеговым, Т.Д. Синявец, Е.Я. Варшавской; были проведены исследования компаний McKinsey&Co, Gartner, IDC, Forrester Research, Bersin & Associates, Axes Management, CEB SHL.

*Актуальность.* В последние годы постоянно говорят о повышении роли персонала организации в его успешной работе в условиях неопределенности. Сейчас перед многими организациями стоит ряд проблем, связанных с управлением персонала. От того, как они решаются зависит будущее организаций и экономик стран в целом.

*Цель статьи.* Рассмотреть современный подход к управлению персоналом.

*Изложение основного материала исследования.* Талант – ярко выраженные способности человека в определенной сфере деятельности. В организации под талантами понимают сотрудников, которые обладают навыками, знаниями и компетенциями, которые сложно найти на рынке труда [3, с. 94].

А. Робертсон и Г. Эбби дают такие характеристики термина «талант»:

- стремление к личному росту;
- стремление к действию и выбору;
- стремление везде успевать;
- стремление к непринужденности;
- стремление к постоянному движению вперед;
- стремление к чувству собственного достоинства;
- стремление к осмысленности и результату.

Долгие годы основной мотивацией персонала было повышение заработной платы и расширение социального пакета. Но сейчас многие компании и организации находят основания, чтобы существенно снизить оклады и сократить штат сотрудников. Поэтому наступил момент для развития людей, от которых зависит успех и прибыльность организации или компании [1, с. 86-87; 85].

Управление талантами – совокупность инструментов управления персоналом, которые помогают привлекать, эффективно использовать, удерживать сотрудников, которые вносят существенный вклад в развитие организации [2].

Управление талантами включает в себя рекрутинг, наем, быструю адаптацию, обучение, управление эффективностью деятельности, развитие лидерства и планирование замещения должностей [1, с. 88].

Целью организации в управлении талантами является максимальное использование потенциала талантливых сотрудников и обеспечение кадровой защищенности организации за счет наличия кандидатов для назначения на позиции.

Talent management помогает улучшить компетенции персонала, конкурентоспособность организации; повысить привлекательность бренда на рынке труда и получить резерв специалистов, которые быстро бы переходили и замещали новые вакансии [2].

С помощью модели компетенций решается проблема выявления и отбора талантливых сотрудников в организации. Разработка и внедрение этой модели включает три этапа:

1. Интервью с сотрудниками, которые показали самые лучшие результаты в работе;
2. Составление модели компетенций на основе этих интервью;
3. Использование модели компетенций при оценке персонала или рекрутинге при поступлении специалиста на работу или новую должность.

Оценка талантливых сотрудников проводится в два этапа:

– интервью с сотрудниками для определения степени проявления нужной для их должностей компетенций.

– оценка «360 градусов» («540 градусов», «720 градусов»); она составляет объективную реальность по поводу уровня развития компетенций и потенциала сотрудников [5].

Можно выделить 3 стадии формирования системы управления талантами:

1. Поиск сотрудников с высоким потенциалом в коллективе, так называемых HiPo (high potential);



2. Реализация программы развития;
3. Использование и удержание HiPo в организации [1, с. 89].

Схему работы системы управления талантами (TMS) можно представить следующим образом (Рис. 1):

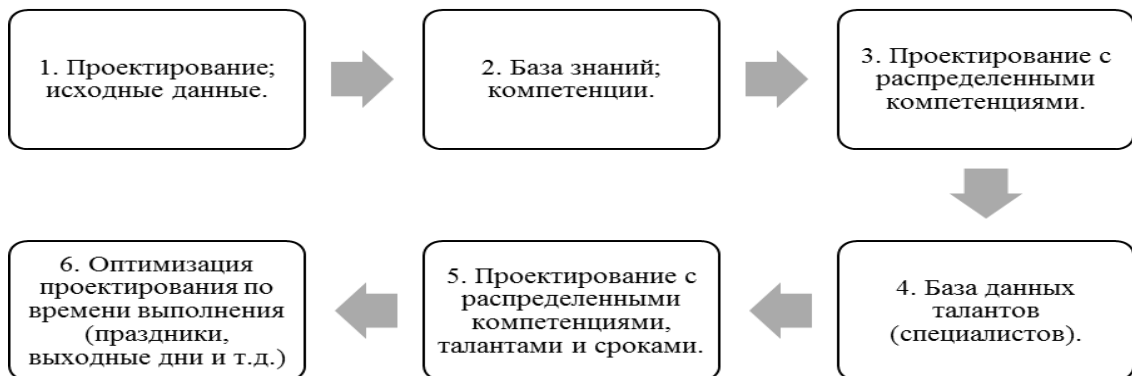


Рис. 1. Работа TMS

Результатами работы этой системы является снижение рисков сроков срыва проекта за счет надежной кадровой поддержки и сокращение расходов на персонал за счет подбора нужного уровня компетентности или временной оптимизации (когда работа не совпадала бы с праздничными или выходными днями, т.е. более оплачиваемых) [2].

Основными методами обучения и развития талантливых сотрудников являются:

- тренинги, направленные на развитие профессиональных или персональных компетенций талантов;
- управленческая подготовка (программы обучения, направленные на управляющий персонал, менеджеров). Цель – повышение уровня управленческих компетенций сотрудников, развитие их потенциала, эффективное обучение в рамках разрешения конфликтов;
- программы тимбилдинга или тимспирита, направленные на построение команды внутри организации (тимбилдинг – построение дружеских связей и связей взаимопомощи внутри организации);
- коучинг – метод тренерской работы с персоналом, включающий частые устные оценки руководителя, письменную оценку работы таланта один или два раза в год для обнаружения сфер его роста и совершенствования;
- наставничество – процесс индивидуального обучения во время работы, при котором у каждого талантливого сотрудника (недавно пришедшего или занявшего новую должность) появляется наставник – сотрудник организации. Наставник личным примером передает таланту свой опыт [5].

Когда в организации работают таланты стоит усилить технологичность:

1. Проанализировать в каких областях можно достичь выигрыша за счет технологичности.
2. Нанять людей, которые реализуют гениальные идеи и находки талантов в технологии.
3. Сформировать команды.
4. Уделять равное внимание обучению технологии внутри компании и донесению ее до внимания клиентов.

Сейчас выделяют несколько способов эффективного управления талантами (Табл. 1.):

Способ 1. Для удержания и мотивации талантов необходимо ставить перед ними новые и интересные задачи, чтобы они не ушли из организации.

Способ 2. Во избежание переутомления таланта менеджер сам заботится об организации его отдыха.

Способ 3. Обеспечить таланту особое положение, не вызывая у других сотрудников подозрительных вопросов «почему».

Способ 4. Во избежание утечки информации или ухода таланта из организации необходимо обеспечить его возможностями участия в командировках, конференциях, программах переобучения и т.д.

Способ 5. Необходимо иметь систему гибкого поощрения таланта как материально, так и морально (похвала, встречи с руководством, круглые столы) [1, с. 89; 92-93].

Таблица 1

## Способы управления талантами

Способы управления	Плюсы	Минусы
Загрузить интересной, креативной, но не рутинной работой.	Имеет большой потенциал развития.	Разрушает стандарты работы.
Создать адекватную систему моральной и материальной мотивации.	Находит оригинальные решения задач.	Может стать источником конфликта в коллективе.
Внести разные системы контроля работы сотрудников.	Выполняет роль «моторчика» в коллективе.	Требует особого внимания руководства.
Обеспечить возможность интересных коммуникаций с внешней средой.	Проявляет гибкость, умеет воспринимать новое.	Может легко сменить место работы.
Позаботиться об организации отдыха.	Трудолюбив.	Часто болеет.

По мнению профессора Чикагского университета Д. Галенсона существуют «концептуальные» дарования и «поздние таланты». Первые – молодые гении с нестандартным мышлением, которые приносят пользу организации, но за ними нужен постоянный контроль. Вторые – люди с опытом, они медленно развиваются, но дают больший прирост, когда количественные изменения перейдут в качественные. Но зачастую управленцы и начальники ставят крест на таких людях, не добившихся успехов к 35-40 годам.

Джон Салливан выделил зарубежные компании, которые успешно реализовывают систему talent management: Google, Microsoft, Zappos, Apple, Sodexo, Da Vita, Facebook, Starbucks, Infosys, PepsiCo Inc., Johnson&Johnson, Southwest Airlines, General Electric, IBM и многие другие [3, с. 95-97].

На российском рынке система talent management внедрена в компанию «Балтика», ОАО «Саратовский нефтеперерабатывающий завод», ОАО «Татнефть», Объединенную металлургическую компанию (ОМК), ОАО «Газпром», ОАО «Сбербанк», Госкорпорацию «Росатом» и др [2].

Опыт разработки и внедрения управления талантами в России немногочисленный, он существует, но в основном в крупных компаниях. Что показывает, этот опыт? Получение отдачи от талантливых сотрудников невозможно само по себе, без определенной корпоративной культуры, без взаимосвязи управления талантами и стратегии развития бизнеса [3, с. 98].

Направление отрасли управления персоналом привлекло интерес и авторов исследования Global Assessment Trends Report 2015. Они представили HR-приоритеты управления талантами (Табл. 2.).

Таблица 2

## Приоритеты HR в России в сравнении с Европой

Россия	Европа
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Вовлечение и удержание сотрудников;</li> <li>– Обучение;</li> <li>– Управление эффективностью;</li> <li>– Внутренний найм и продвижение;</li> <li>– Внешний найм.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Управление эффективностью;</li> <li>– Вовлечение и удержание сотрудников;</li> <li>– Выявление высокопотенциальных сотрудников;</li> <li>– Планирование численности рабочей силы и аналитика талантов;</li> <li>– Управление изменениями.</li> </ul>

На основе исследования Global Assessment Trends Report можно представить, как отечественные компании распределяют HR-бюджеты на приоритетные HR-функции в 2015 году (Табл. 3.)

Конкурентная среда и кризисы в экономике заставляют руководителей искать пути решения проблем. Особое внимание в таких условиях руководитель должен уделять главному

ресурсу, без которого организация не может двигаться вперед и развиваться – своим сотрудникам [4].

Таблица 3

## Распределение HR-бюджетов на HR-функции

HR-функции	%	Бюджет
Управление эффективностью	47	Сохраняют
Обучение	39	Урезают
Вовлечение и удержание сотрудников	54	Сохраняют
Внешний наем	40; 45	Урезают; Сохраняют
Внутренний наем и продвижение	60	Сохраняют
Управление изменениями	42	Сохраняют
Реструктуризация	35	Сохраняют
Выявление высокопотенциальных сотрудников	44	Сохраняют
Вывод за штат и релокация	22	Сохраняют
Планирование преемственности	46	Сохраняют
Работа над моделями компетенций	44	Сохраняют
Планирование численности рабочей силы и аналитика талантов	43	Сохраняют
Развитие карьеры	49	Сохраняют
Адаптация	61	Сохраняют

Для удержания талантливых сотрудников внутри организации и прогнозирования ее будущего важен процесс планирования карьеры – процесс сопоставления способностей и целей человека с требованиями организации, потенциальных возможностей, стратегией и планами ее развития, выражающийся в составлении программы профессионального и должностного роста [5].

## Литература:

1. Карташов С.А. Управление талантами как HR-технология/ С.А. Карташов, Ю.Г. Одегов, Д.В. Шаталов// Вестник Омского университета. Серия «Экономика»: ежекварт. науч. журнал. – Омск: ОмГУ, 2013. – Вып. 1. – С. 85-94.
2. Краснов С.В. Управление эффективностью работы высококвалифицированных специалистов/ С.В. Краснов, Н.О. Куралесова, К.В. Садова// Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева: науч. журнал. – Тольятти: ВУиТ, 2015. – Вып. 1 (23). – С. 31-36.
3. Логинова Е.В. Зарубежный опыт управления талантами/ Е.В. Логинова// Вестник Ижевского государственного технического университета им. М.Т. Калашникова: науч.-теор. журнал. – Ижевск: ИжГТУ, 2014. – Вып. 4 (64). – С. 94-99.
4. Управление талантами в России: HR-приоритеты 2016 [Электронный ресурс]// Директор по персоналу: практический журнал по управлению человеческими ресурсами. – 2016. – №2. – Режим доступа: [http://www.hr-director.ru/article/65737-qqi-15-m10-upravlenie-talantami-v-rossii-hr-priority-2016?utm\\_source=lettertrigger](http://www.hr-director.ru/article/65737-qqi-15-m10-upravlenie-talantami-v-rossii-hr-priority-2016?utm_source=lettertrigger)
5. Артамонова М.В. Проблемы управления талантами в организации и пути их решения/ М.В. Артамонова, А.Г. Солнцева// Достойный труд – основа стабильного общества: материалы IV междунар. науч.-практ. конф. – Екб.: УрГЭУ, 2012. – Т.2. – С. 37-40.

УДК 337.73

**ЗНАЧЕНИЕ МИКРОФИНАНСОВОГО ИНСТИТУТА КАК ИНСТРУМЕНТА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ***Панченко А. Д.,**студент кафедры менеджмента непродуцированной сферы,**Кириллова А. С.,**к.э.н., доцент кафедры финансовых услуг и банковского дела,**ГОУ ВПО «Донецкий государственный университет управления», г. Донецк*

*В статье рассматривается сущность микрофинансового института, определяется влияние микрокредитов на малый бизнес, исследуется динамика развития микрофинансовых организаций в Российской Федерации, а также предлагаются основные направления развития для реализации потенциала данного инструмента.*

**Ключевые слова:** микрофинансирование, микрофинансовая организация, малое предпринимательство.

*The essence of the microfinance institution has been considered in the article, also the impact of microcredit on small businesses has been determined, the dynamics of microfinance institutions in the Russian Federation has been investigated, and also the basic directions of development to realize the potential of this tool have been proposed.*

**Keywords:** microfinance, microfinance organization, small business.

*Постановка проблемы в общем виде.* Негативным последствием кризиса 21 века стало значительное сокращение персонала на крупных предприятиях и в бюджетной сфере. Последствием чего стал кризис надежды студентов на гарантированное трудоустройство. Возрастает количество студентов, не желающих «работать на кого-то». Однако выяснилось, что большинство желающих не имеют стартового капитала. Решением данной проблемы является инструмент микрофинансирования. Сущность микрофинансирования заключается в решении социально-экономических задач, с помощью предоставления финансовых услуг малому предпринимательству и населению, что находятся за пределами банковского кредитования.

*Анализ последних исследований и публикаций.* В отечественной экономике значительное количество работ посвящено проблемам малого предпринимательства. В работах Т.Е. Абова, А.О. Блинова, Т.С. Бляхмана, В.Я. Горфинкеля, Н.Е. Егорова, Г.Е. Ершова, П.И. Жукова, А.Б. Крутика, М.Г. Лапуста, Н.А. Платонова, Л.Б. Сульповара, В.А. Швандара, Г.И. Хотинской и других ученых отмечается, что основной проблемой малого бизнеса является осложненный доступ к ресурсам.

Кроме того, О.Н. Афанасьев, Е.М. Бухвальд, В.Н. Васильев, А.В. Виленский, В.С. Захаров, О.И. Лаврушин, В.А. Петров и Л.Э. Слуцкий рассматривали вопросы кредитования малого предпринимательства.

Исследования в области становления и развития кредитования проводили такие ученые, как Е.Н. Васильева, В.В. Ломовцева, М.Р. Овчян, Д.А. Таджикибаев.

Однако, не смотря на множество научных работ и публикаций, инструмент микрофинансирования исследован недостаточно: в научном обращении отсутствует общепринятое определение понятий «микрокредит» и «микрофинансовая организация», не исследована возможность взаимодействия банков с организациями микрокредитования, а также не существует описаний оценки и методов управления рисками.

*Актуальность.* Необходимым условием развития любого государства является эффективное осуществление кредитно-денежной политики, полноценное функционирование финансового рынка и повышение доступности финансовых услуг. На данный момент около 3 млрд. человек, из них более половины являются гражданами развивающихся стран, ограничены в доступе к финансовым услугам [1]. Поэтому перспективы становления финансовой инфраструктуры приобретают особую актуальность.

*Цель статьи.* Рассмотрение значения микрофинансового института для поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации.

Для достижения данной цели потребовалось решение следующих задач:

- определение основных понятий;
- рассмотрение зарубежного опыта;
- рассмотрение динамики развития микрофинансовых операций в РФ;
- выявление проблем и перспектив.

*Изложение основного материала исследования.* В данной работе предлагается использование следующего определения: микрофинансирование – это легитимное финансирование в небольших объемах микро- и малых предпринимателей, как стартующих, так и испытывающих затруднения при доступе к традиционному банковскому финансированию уже на стадии роста [2, с 102].

Идея микрофинансирования возникла во второй половине 20-го века, ее инициатором стал основатель GrameenBank Мухаммед Юнус. Финансирование отдельных лиц и общин, деятельность которых ориентирована на экономическое развитие сельской местности, при высокой квалификации жителей, являлось целью данного проекта. С 1976 года общая сумма кредитования составила около 5 млрд. долларов. Возврат кредитов обеспечивался системой, при которой кредиторы поручались друг за друга.

2005 год был провозглашен Генеральной Ассамблеей ООН Международным годом микрокредитования. Данные Международного банка свидетельствуют, что уже в 2005 году в мире насчитывалось приблизительно 7 тысяч микрофинансовых организаций, они обслуживали 16 млн. человек. Таким образом, микрофинансирование признавалось важным финансовым институтом и инструментом для сокращения бедности и достижения Целей развития тысячелетия.

По данным MICROFINANCE Barometer, на сегодняшний день, количество клиентов микрофинансовых организаций достигает 200 млн. человек, объем микрозаймов – 100 млрд. долл. Благодаря исследованию было выявлено, что небанковские финансовые учреждения работают с – 49 % заемщиков во всем мире, а банковские достигают лишь – 24 %. В 2015 наибольшее количество заемщиков МФО было наблюдается в странах Восточной Европы, Центральной Азии и СНГ (Табл. 1).

Таблица 1

**Численность заемщиков МФО по странам мира [3]**

Регион	Кол-во активных заемщиков, млн. чел.	Рост в 2015 году
Страны Южной Азии	56,7	+ 11,2 %
Страны Латинской Америки и Карибского бассейна	21,9	+ 2,3 %
Страны Центральной Африки	8,7	+ 6,3 %
Страны Восточной Азии и Тихоокеанского региона	13,4	+ 16,6 %
Страны Восточной Европы и Центральной Азии	3,1	+ 12,5 %
Страны Ближнего Востока и Северной Африки	2	+ 9 %

Также, согласно данным MICROFINANCE Barometer 2015, средний уровень доходности МФО – 27,4 %, рентабельность капитала – 8,3 %, доля операционных затрат – 13,4 %, доля рискованных портфелей до 30 дней – 3,6 %. Из чего следует, что рынок МФО не только стабилен, но и имеет потенциал развития даже в условиях экономического кризиса.

Результаты исследования «Глобальный мониторинг предпринимательства», проведенные Высшей школой менеджмента школой менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета совместно с компанией EY и Центром предпринимательства, отображают, что в РФ на рынке удерживаются более трех лет только три из ста предприятий. Огромные риски, которые связаны с изменением налогового законодательства, арендной платой, введением лицензирования, при незначительной государственной поддержке, препятствуют зарождению малого бизнеса. Кроме того, на сегодняшний момент банки способны удовлетворить потребности малого бизнеса не более чем на 16 % – 17 % [4]. Поэтому разница в показателе уровня вовлеченности в создание и управление новыми компаниями между странами БРИКС (Бразилия, Индия, Китай, Южно-Африканская Республика) и Россией

достигает – 11,5 %. В связи с чем, снижается привлекательность предпринимательской карьеры.

Согласно статистическим данным, средний размер кредита для малых предприятий в России составляет от 50 до 300 тыс. рублей. Практика показывает, что данную сумму сложно получить, т.к. кредитование малого бизнеса сопряжено с большим риском.

Для снижения уровня рисков, в 2010 году Правительство РФ поставило задачу оказания всесторонней поддержки малому и среднему бизнесу (МСБ). Благодаря кредитованию МСБ, которое составило порядка – 40 % за первое полугодие 2010г., малый бизнес смог адаптироваться. А те предприниматели, чьи виды деятельности утратили рентабельность, переключились на что-то иное (Табл. 2).

Таблица 2

**Количество зарегистрированных малых предприятий и объем оборота по федеральным округам Российской Федерации на 1 июля 2010 года [5]**

Федеральные округа	Количество зарегистрированных МП на 1 апреля 2010 г. в расчете на 100 тыс. чел. населения			Объем оборота в январе-марте 2010 г.		
	единиц	млн. рублей	на душу населения, рублей	в % к январю-марту 2009 г. <sup>2</sup>	прирост / сокращение за период 01.04.2009-01.04.2010	в % от среднего по РФ
РФ	154,7	2 020 760,6	14 239,3	103,5	-5,6	100,0
Центральный ФО	184,1	688 843,4	18 558,2	115,6	-12,9	119,0
Северо-Западный ФО	230,5	321 097,2	23 896,3	100,7	-0,5	148,9
Южный ФО	129,7	148 387,8	10 820,6	-3	-26,0	83,8
Северо-Кавказский ФО	62,5	35 766,3	3 864,6	-3	-3,3	40,4
Приволжский ФО	157,6	379 605,7	12 607,6	100,1	1,5	101,8
Уральский ФО	116,6	178 012,4	14 496,0	88,0	4,3	75,3
Сибирский ФО	128,0	197 441,9	10 093,6	105,8	-3,0	82,7
Дальневосточный ФО	154,0	71 605,9	11 118,3	114,1	7,2	99,6

Из данных таблицы видно, что увеличилось количество зарегистрированных предприятий – 46 регионов, среднесписочная численность – 44 региона, объемы оборота – 63 региона, инвестиции в основной капитал – 33 региона. При этом снизились страхи предпринимателей на –8,9 % и возрос уровень благоприятных условий на – 5,4 % (Рис.1).

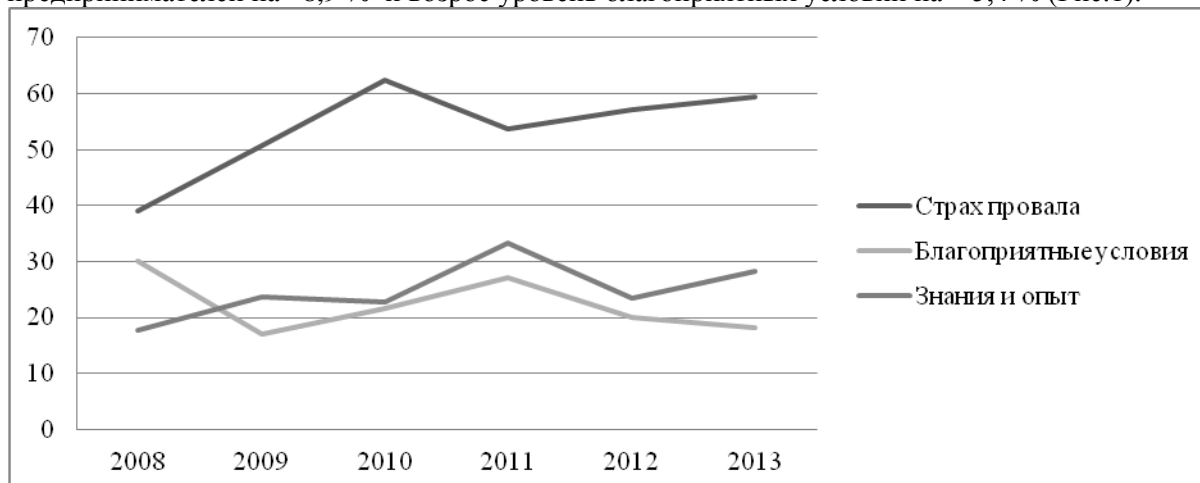


Рис.1. Динамика индивидуальных характеристик восприятия предпринимательства, 2006 -2013, % [4].

Таким образом, можно утверждать, что регионы обладают высоким потенциалом роста и возможностью развития финансового сектора, микрокредитования в частности.

Результаты, проведенные «Эксперт РА», свидетельствуют, что в 2010 г. потребность малых предприятий оценивается субъектами финансового рынка в 25-30 млрд. долларов, с годовым приростом объема кредитования около 30-50 %.

Федеральный закон №151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» был подписан Президентом Российской Федерации 2 июля 2010 года. В документе предусматривается обеспечение создания правовых основ деятельности микрофинансовых организация (МФО), порядок и условия предоставления микрозаймов, а также прав и обязанностей федерального органа исполнительной власти, в чью компетенцию входит осуществлению контрольная функция микрофинансирования [6].

Первые микрофинансовые организации, которые предоставляли микрозаймы до 1 млн. рублей частным и юридическим лицам, начали образовываться в 2011 году. Отличительной особенностью МФО стало предоставление услуг без лицензии банков, основываясь на привлечении средств частных лиц с ограничением в 1,5 млн. рублей в виде договоров займа с выплатой процентов от использования денег частным лица, и страхуя подобные вклады в добровольном порядке.

В связи с развитием микрофинансовых институтов (МФИ) в 2011 году было выявлено, что микрофинансовая деятельность способствует росту ключевых показателей развития бизнеса, таких как рентабельность, прибыль и выручка, и снижению дебиторской и кредиторской задолженности.

Кроме того, клиенты микрофинансовых организацию помогают решить проблемы рынка труда. Около – 40 % клиентов МФИ смогли создать дополнительные рабочие места. Об этом свидетельствуют данные, приведенные ниже (Рис. 2).

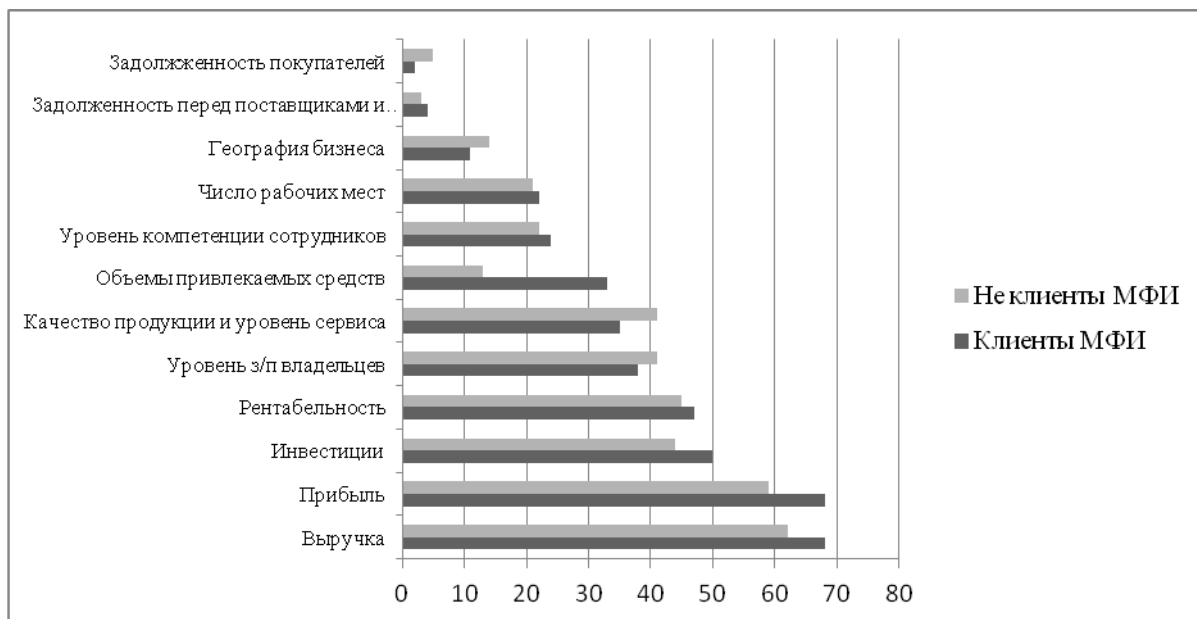


Рис.2. Динамика базовых показателей бизнеса в 2011 г. [7]

Таким образом, деятельность микрофинансовых организаций за 2011 год показала, что, через расширение ресурсной базы для микро и малого бизнеса, происходит оживление предпринимательской среды, и на местном рынке растет предложение рабочих мест, следовательно, снижается социальная напряженность в обществе.

В 2012 году продолжается, сформированный в 2011 году, положительный тренд развития микрофинансовых организаций. По итогам 2012 года, за счет гибких решений при выдаче микрозаймов, размер совокупного портфеля займов приблизился к сумме 48 млрд. рублей (Рис. 3).



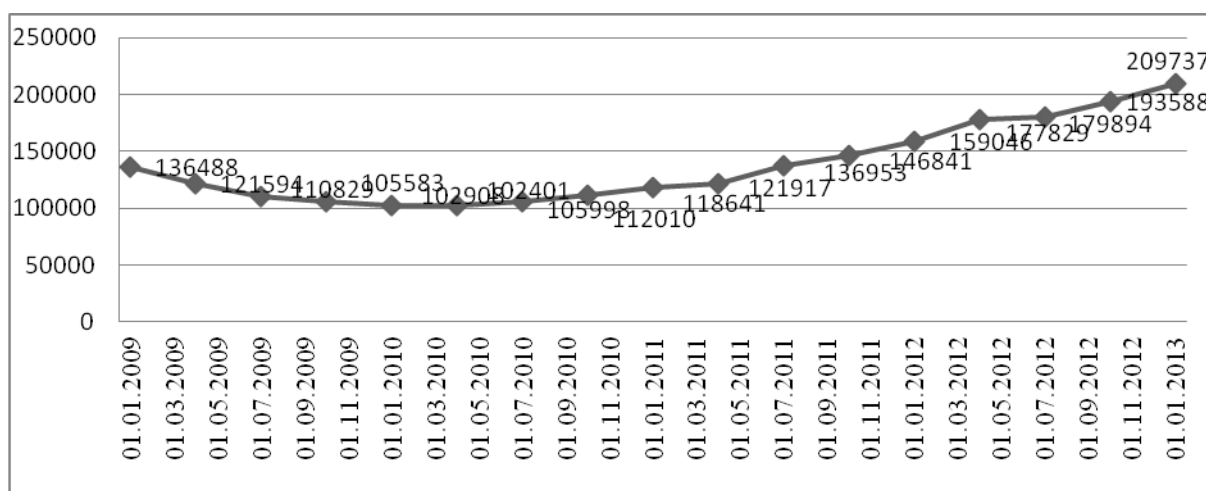


Рис.3. Среднее значение активного портфеля займов на один МФИ (тыс.руб) [8]

За 2012 год прирост среднего значения портфеля на один микрофинансовый институт вырос на – 31.8 7% (Рис. 4).

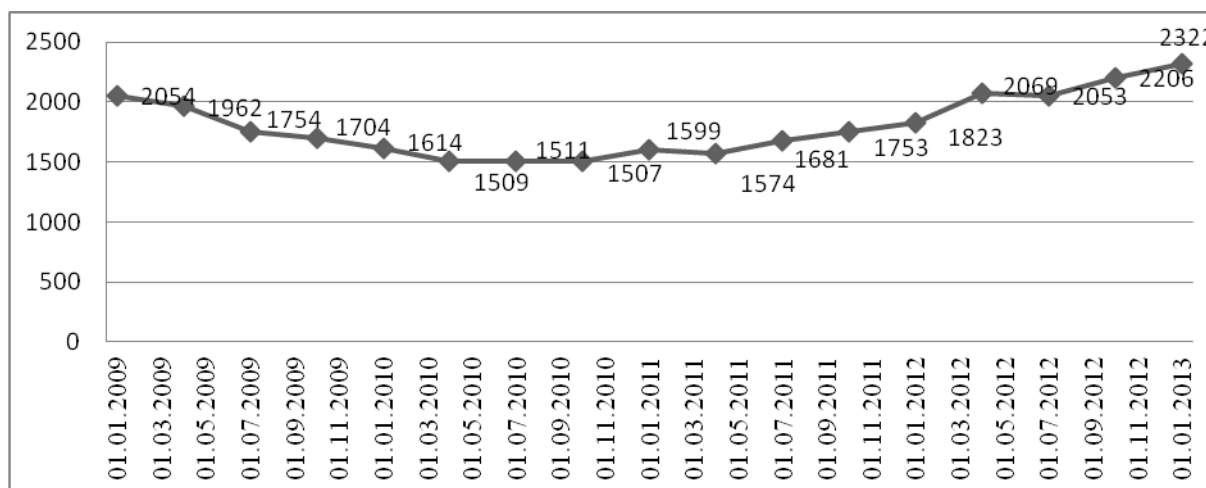


Рис.4. Среднее значение количества активных заемщиков на один МФИ [8].

В 2012 году среднее количество активных заемщиков увеличилось на – 27.42 %.

В 2013 году наблюдается общий положительный рост. В это время значительно увеличивается количество микрозаймов «до зарплаты», которые составили около – 60 %. Количество зарегистрированных МФИ за год возрастает до 3860 организаций.

В связи с чем обостряется конкуренция на рынке микрокредитования, поэтому ухудшается ситуация для отдельных МФО. По-прежнему лидерство сохраняют компания «Домашние Деньги». Рынок МФО опередил рост банковской розницы (29 %) и кредитов для малого и среднего бизнеса (15 %) (Табл. 3).

Таблица 3

Объем выдачи микрозаймов за 2013 и 2014 года [9]

Наименование	Совокупный размер портфеля займов		Темп прироста, %
	01.01.2014, млн. рублей	01.01.2013, млн. рублей	
ООО «Домашние деньги»	3 885	3 631	1 611.6
ООО «МигКредит»	1 526	553	1 487.2
ОАО «ФИНОТДЕЛ»	1 400	1 103	1 312.5

Продолжение таблицы 3

ООО «МИКРОФИНАНС»	1 374	1 157	1 260.2
ООО «Магазин Малого Кредитования» (ТМ Быстроденьги)	1 284	899	1 093.2
Группа компаний «Деньги сразу»	902	389	578.8
ООО МФО «Народная Казна»	570	272	446.5
Удмуртский государственный фонд поддержки малого предпринимательства	469	395	432.0
Фонд развития малого предпринимательства Республики Саха (Якутия)	455	405	427.4
Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства	342	331	356.3
Кировский областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства	341	271	322.5

По итогам 2014 года организация «Домашние деньги» сохраняет лидерство. Рост совокупного портфеля микрозаймов достигает – 28 %, что в абсолютном выражении составляет около 50 млрд. рублей. Однако, вследствие ухудшения качества активов и осложнения в фондировании операций, за 2014 год из реестра МФО было исключено более 1200 компаний.

Таблица 4

**Объем выдачи микрозаймов за 2014 и 2015 года [10]**

Наименование	Совокупный размер портфеля займов на 01.01.2015, млн. рублей	Совокупный размер портфеля займов на 01.01.2014, млн. рублей	Темп прироста, в %
ООО «Домашние деньги»	5 321.0	3 884.9	37
ООО «МигКредит»	1 611.6	1 525.9	6
ГК «Деньги Сразу»	1 487.2	902.3	65
ООО «МИКРОФИНАНС»	1 312.5	1 373.6	-4
ООО «Магазин Малого Кредитования», торговая марка Быстроденьги	1 260.2	1 283.7	-2
ОАО «Финотдел»	1 093.2	1 395.9	-22
Удмуртский государственный фонд поддержки малого предпринимательства	578.8	469.4	23
Фонд развития предпринимательства Республики Саха (Якутия)	446.5	455.5	-2
ООО «Мани Мен»	432.0	150.0	188

В 2015 году портфель микрозаймов продолжает демонстрировать рост. Однако происходит замедление рынка займов, которое связано со снижением реальных доходов населения и ужесточение кредитной политики рынка.

В 2016 году микрофинансовая организация, благодаря законодательной реформе, получает прав и возможностей и становится более серьезным участником рынка. Кроме того, вследствие санкций ЕС и США относительно России и ограничения доступа на мировые рынки, прогнозируется развитие малого и среднего бизнеса для расширения отечественного производства. Соответственно, ожидается рост микрофинансового рынка.

Законодательная реформа включает в себя разделение микрофинансовых организаций на микрофинансовые и микрокредитные компании. Микрофинансовые организации, уставный капитал которых выше 70 млн. рублей, будут иметь больше возможностей для фондирования (т.е. привлечение инвестиций физических и юридических лиц и выпуск ценных бумаг). Кроме того, микрофинансовые организации получают возможность работать с госпрограммами. Микрокредитные компании, капитал которых не превышает 70 млн. рублей, смогут выдавать денежные займы только за счет собственных ресурсов [11].

Однако, несмотря на общий положительный рост портфеля микрозаймов, на данный момент в России не в полной мере реализуется потенциал микрофинансирования для поддержки малого бизнеса. Можно выделить следующие проблемы:

1. Распространению услуг микрофинансирования препятствует несоответствие между технологиями финансовых услуг и потребностями малого бизнеса, а также территориальная неоднородность развития услуг.

2. Низкая вовлеченность потребителей в кредитную кооперацию.

3. Негативный опыт предыдущих лет, когда создавались различного рода финансовые пирамиды.

4. Трудности в доступе к финансовым средствам для микрофинансовых организаций.

5. Недостаточное стимулирование развития микрофинансирования.

6. Отсутствие публикаций о ежеквартальных отчетах микрофинансовых организаций для Федеральной службы финансовых рынков, что создает возможности для «спекуляции».

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.* Учитывая вышесказанное, для совершенствования механизмов микрофинансирования, целесообразно провести работу в следующих направлениях:

– расширение пакета услуг микрофинансовых организаций, которые смогут включать не только финансовые услуги, но консультирование, а также разработку системы оценки рисков;

– создание системы расчета эффективности деятельности микрофинансовых институтов регионального уровня экономики;

– снижение налоговой нагрузки на начальных этапах развития микрофинансовых организаций;

– содействие в развитии научно-исследовательских разработок по проблемам кредитной кооперации;

– проведение активной политики для разъяснения преимуществ микрофинансирования в средствах массовой информации и в личных контактах с руководителями;

– выделение средств для формирования стартового капитала региональных кооперативов и создание национального гарантийного фонда;

– предоставление определенных налоговых и иных финансовых льгот для начинающих микрофинансовых организаций.

Таким образом, можно сделать вывод, что благодаря деятельности микрофинансовых организаций, через расширение ресурсной базы для микро и малого бизнеса, происходит оживление предпринимательской среды, и на местном рынке растет предложение рабочих мест, следовательно, снижается социальная напряженность в обществе. Кроме того, микрофинансовая деятельность оказывает существенное влияние на ряд макроэкономических показателей, например, уровень жизни населения. Поэтому микрофинансирование нуждается в государственной поддержке и регулировании для раскрытия потенциала и использования в качестве эффективного инструмента развития малого предпринимательства.

#### Литература:

1. Роль микрофинансирования и других инструментов финансовой доступности в решении глобальных экономических вызовов: мат-лы Гайдаровского форума – 2013. 19 января 2013 г. М., 2013.

2. Гладкова В.Е. Микрофинансирование как инновационный инструмент развития кредитной системы РФ : дис. д.эконом.наук : 08.00.10 / Гладкова Вера Егоровна; [Место защиты: Рос. акад. предпринимательства]. – Москва, 2013.– 370 с.: ил.

3. MICROFINANCE Barometer 2015 [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.convergences.org/assets/uploads/BMF-2015-ENG\\_web.pdf](http://www.convergences.org/assets/uploads/BMF-2015-ENG_web.pdf)

4. Верховская О.Р., Дорохина М.В. Национальный отчет. Глобальный мониторинг предпринимательства. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://dspace.spbu.ru/bitstream/11701/763/1/GEM\\_2012\\_ru.pdf](https://dspace.spbu.ru/bitstream/11701/763/1/GEM_2012_ru.pdf)
5. ИА REX. Динамика развития малого предпринимательства в регионах России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.iarex.ru/articles/6840.html>
6. Федеральный закон от 02.07.2010 N 151-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.garant.ru/12176839/>
7. Российский микрофинансовый центр. Оценка социального воздействия российских МФО [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://rmcenter.ru/analytics/research/detail.php?ID=3938>
8. Мониторинг рынка микрофинансирования за 2013 год // Российский Микрофинансовый Центр. 2015 / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http://www.rmcenter.ru/files/monitoring\\_4q\\_2013.pdf](http://www.rmcenter.ru/files/monitoring_4q_2013.pdf)
9. Эксперт РА. Рэнкинг МФО по объему выдачи микрозаймов. [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://www.raexpert.ru/project/micro\\_fin/2014/ranking/](http://www.raexpert.ru/project/micro_fin/2014/ranking/)
10. Эксперт РА. Рэнкинг МФО по объему выдачи микрозаймов. [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://www.raexpert.ru/project/micro\\_fin/2015/ranking/](http://www.raexpert.ru/project/micro_fin/2015/ranking/)
11. Регистрирование и лицензирование. Микрофинансовые организации (МФО) в 2016 году. Нововведения. Разделения на виды [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://licenreg.ru/uslugi/item/mikrofinansovye-organizacii-mfo-v-2016-godu-novovvedeniya-razdelenie-na-vidy>

УДК 65.012.32

## ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ В МЕНЕДЖМЕНТЕ

*Пикалова И. И.,*

*студент кафедры менеджмента непродуцированной сферы,*

*Ободец Р. В.,*

*д.э.н., доцент кафедры менеджмента непродуцированной сферы,*

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

*В статье рассматривается использование технологии ведения менеджмента на предприятиях для повышения своей конкурентоспособности.*

**Ключевые слова:** *предприниматель, конкурентоспособность, бизнес-процессы, интеграция, эффективность.*

*The use of technologies of management on enterprises to increase their competitiveness has been considered in the article.*

**Keywords:** *entrepreneur, competitiveness, business process, integration, efficiency.*

Рынок заставляет предпринимателей производить продукт или услугу, которая удовлетворяла бы своих потребителей, налаживать и повышать их уровень лояльности и, соответственно, увеличивать долю постоянных клиентов. Этот процесс требует постоянного совершенствования технологии ведения менеджмента для повышения своей конкурентоспособности, что и обуславливает актуальность данной темы.

*Целью исследования является внедрение технологий управления бизнес-процессами.*

*Изложение основного материала исследования.* Существующие модели менеджмента (модель Левитта, 7С Мак-Кинзи, модели менеджмента качества Деминга и др.) сводятся к следующим факторам успешного ведения бизнес-процессов:

- 1) энергия инноваций;
- 2) ориентация на активные действия;
- 3) автономность и предприимчивость;
- 4) локальное управление и ориентация на ценности;
- 5) сочетание гибкости и жесткости;
- 6) люди как фактор продуктивности;

- 7) близость к потребителю;
- 8) простая форма и немногочисленность персонала.

При чём отсутствие какого-либо из выше перечисленных факторов дает резкое снижение общей эффективности.

Поскольку, с каждым днём информационное пространство расширяет свои возможности и появляется не только новая техника, но и подходы к методам управления.

Примером может выступать информационная интеграция на основе CALS-технологии (Continuons and Life Cycle Support), которая базируется на стратегии повышения эффективности бизнес-процессов, реализуемых в ходе жизненного цикла продукции (ЖЦ).

Стратегией CALS является создание единого информационного пространства (ЕИП) для всех участников ЖЦ продукции для обеспечения возможности взаимодействия, начиная от проектных организаций, и заканчивая конечным потребителем.

Целью применения CALS как концепции организации и информационной поддержки бизнес-деятельности является повышение эффективности процессов разработки, производства, послепродажного сервиса, эксплуатации изделий.

Эффективность этих процессов обеспечивается за счет следующих факторов:

- ускорения процессов исследования и разработки продукции;
- сокращения издержек в процессах производства и эксплуатации продукции;
- придания изделию новых свойств и повышения уровня сервиса в процессах его эксплуатации и технического обслуживания.

Применение CALS-технологий позволяет эффективно, в едином ключе решать проблемы обеспечения качества выпускаемой продукции, поскольку электронное описание процессов разработки, производства и т.д. полностью соответствует требованиям международных стандартов ISO-9000.

В современной науке и практике управления основным направлением менеджмента и его инновационной технологией признается процессный подход, под которым понимается управление деятельностью организации как системой взаимосвязанных бизнес-процессов (БП). Любое предприятие рассматривается как бизнес-система, состоящая из БП, конечной целью которой является продукция, приобретенная потребителем, или оказанные услуги, при которой обе стороны удовлетворены, как потребитель, так и владелец бизнеса.

В управлении БП чаще всего применяются следующие методы, которые можно подразделить на три группы:

1. Технологии, непосредственно направленные на управление БП:

- *непрерывное совершенствование* (Continuous Improvement, CI);
- *долгосрочное, непрерывное развитие БП организации, осуществляемое постепенно, снизу вверх, самими исполнителями.*

Сильные стороны – метод не вызывает сильного сопротивления персонала и социальных потрясений и позволяет осуществлять постоянное совершенствование БП в текущем режиме.

Слабые стороны – обеспечивает только постепенные улучшения по отношению к существующему уровню ведения бизнеса; характеризуется отсутствием оперативности принятия решений; опирается на инициативный и ответственный персонал, которого в организации может не оказаться.

- *инжиниринг* – использование формализованных методов и приемов для детального построения и внедрения моделей БП, с целью удовлетворения потребностей конкретных групп клиентов в условиях сильной дифференциации спроса и предложения.

Сильные стороны – проектирование деятельности предприятия в виде БП позволяет в последующем контролировать ход ее выполнения и управлять ею, причем дает возможность проектировать БП по-разному в зависимости от особенностей той или иной группы клиентов.

Слабые стороны – сам процесс проектирования БП является довольно сложной и трудоемкой задачей, и не всегда та модель БП, которая была получена в результате инжиниринга, может быть внедрена на практике и быть эффективной.

- *реинжиниринг* – отказ от старых порядков, правил и методов при перепроектировании БП.

Сильные стороны – в случае успеха дает огромный рост эффективности, производительности и обеспечивает серьезные конкурентные преимущества.

Слабые стороны – большие финансовые затраты, риск; сопротивление персонала нововведениям; мобилизация всех ресурсов на достижение цели; возможность только одного реинжинирингового проекта в единицу времени.

– *перепроектирование* (концентрированное улучшение) – совершенствование существующего БП посредством моделирования его оптимальных параметров и обычно применяется к БП, которые в целом работают хорошо, но могут работать еще лучше.

2. Технологии, которые имеют иную область применения, но могут быть использованы и для управления БП:

– *бенчмаркинг* – сопоставление БП собственного предприятия с аналогичными БП иных, более успешных предприятий;

– *метод быстрого анализа решения (FAST)* – быстрая выработка идей (применительно к управлению БП – в отношении способов их усовершенствования) и быстром их воплощении в жизнь;

– *функционально-стоимостной анализ (ФСА)* – ключевыми категориями являются стоимость БП, полезность для клиентов;

– *метод ABC (Activity Based Costing)* – главное является распределение и учет затрат.

3. Технологии, опирающиеся на процессный подход:

Подразумевает наличие системы создания и усовершенствования продукции предприятия в соответствии с требованиями и приоритетами рынка.

– *TQM (всеобщее управление качеством)* – необходимости постоянного улучшения, важности покупателя, культурных изменениях, групповой работе и важности вклада каждого;

– *система менеджмента качества в соответствии с ISO (International Organization for Standardization)* – ориентация на потребителя, роль руководства, вовлечение работников, процессный подход, системный подход к менеджменту, постоянное улучшение, принятие решения, основанное на фактах, взаимовыгодные отношения с поставщиками.

*Выводы.* В результате исследования были выведены современные технологии управления деятельностью организации как системой взаимосвязанных бизнес-процессов, которые могут применяться целесообразно руководителям предприятия, перед которым стоит цель твердо стать на путь процессного управления предприятием (первая группа). К ним относятся методы из первой группы, которые являются взаимоисключающими и не могут применяться одновременно, такие как непрерывное совершенствование, инжиниринг, реинжиниринг, перепроектирование.

Технологии из второй группы объединяет то, что их применение на предприятии не обязательно связано с управлением БП. Например, бенчмаркинг может быть направлен на сравнение продуктов и услуг; метод FAST – на быструю выработку решений не в отношении БП, а в отношении возникших на предприятии проблем (например, низкая квалификация персонала) и т.д. Степень применения этих методов в управлении БП зависит от конкретных целей и задач, стоящих перед предприятием.

Технологии из третьей группы объединяет то, что они затрагивают все сферы жизни предприятия, включая смену идеологии управления. Эти методы основываются на процессном подходе к управлению, но не ограничиваются им.

Применение, в комплексе, в соответствии со спецификой бизнеса, определённых технологий, включение в информационную интеграцию, позволяет оптимизировать работу с применением креативных и рациональных подходов к решению проблем и повышению конкурентоспособности предприятия.

#### Литература:

1. Брусиловский В.В. Особенности управления бизнес-процессами в интегрированной бизнес-группе // Вестник Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова. 2009. № 3. С. 73-76.

2. Ермилов Д.П. К вопросу об инновационном предпринимательстве // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 10: Инновационные технологии. 2009. № 2. С. 115-119

3. Сахаров И.В. Структурный синтез системы бизнес-процессов предприятия за счёт стандартизации процедур проектирования бизнес-процессов // Информационные технологии моделирования и управления. 2008. № 5 (48). С. 520-526.

УДК 711.8

**СОСТОЯНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ВОДОСНАБЖЕНИЕМ ДНР И  
НЕОБХОДИМОСТЬ ПРИНЯТИЯ НЕОТЛОЖНЫХ МЕР ПО ЕГО  
РЕФОРМИРОВАНИЮ И РАЗВИТИЮ**

*Серцов В. О.,*

*студент кафедры менеджмента непродуцированной сферы,*

*Осипенко И. Н.,*

*к.э.н., профессор кафедры менеджмента непродуцированной сферы,  
ГОУ ВПО «Донецкий государственный университет управления», г. Донецк*

*Рассмотрено состояние водопроводно-канализационного хозяйства ДНР и предложены необходимые мероприятия по его реформированию и развитию.*

**Ключевые слова:** *водные ресурсы, водоснабжение, потери воды, эффективность управления водными ресурсами, водоотведение, рациональное использование водных ресурсов, тарифы, себестоимость*

*The state of water and sewage supply equipment of DPR has been considered and the necessary measures for its reform and development have been offered.*

**Keywords:** *water resources, water supply, water loss, water resource management, sanitation, water resources management, tariffs, cost value.*

*Постановка проблемы в общем виде.* В настоящее время в ДНР техническое состояние систем водоснабжения находится в критическом состоянии. Фильтровальные станции канала Северский Донец-Донбасс, водопроводные узлы, насосные станции водоснабжения и водоотведения, водопроводные сети, которые находятся в эксплуатации предприятий водопроводно-канализационного хозяйства республики, требуют реконструкции и ремонта.

*Цель статьи.* Анализ и оценка состояния управления водоснабжением республики и предложения по реформированию и развитию отрасли.

*Изложение основного материала исследования.* Сегодня во всем мире остро стоит проблема эффективного управления водными ресурсами и водоотведением. Особенно эта проблема касается Донецкой Народной Республики.

Водохозяйственная система представляет собой географический комплекс природных и искусственно созданных водных объектов и инженерных сооружений, совместно функционирующих для удовлетворения социальных потребностей человека в воде.

Основные проблемы водного хозяйства (ухудшение качества воды; углубление тенденций расточительного водопользования; неудовлетворительное техническое состояние водохозяйственных сооружений; низкая инвестиционная активность) снижают экономическую эффективность функционирования отрасли, что требует введения рыночных механизмов управления водоснабжением.

Водоснабжение и водоотведение являются важнейшими санитарно-техническими системами, которые создаются для обеспечения нормальной жизнедеятельности населения и всех предприятий и организаций населенного пункта. От стабильного функционирования выше указанных систем зависит нормальная работа города, предприятий, здоровье и безопасность жителей [1, с. 57].

В настоящее время в ДНР техническое состояние систем водоснабжения находится в критическом состоянии. Фильтровальные станции канала Северский Донец-Донбасс, водопроводные узлы, насосные станции водоснабжения и водоотведения, водопроводные сети, которые находятся в эксплуатации предприятий водопроводно-канализационного хозяйства, требуют реконструкции и ремонта. Почти 70 % трубопроводов полностью изношено, исходя из технических норм эксплуатации, в результате ежедневно в среднем происходит до 100 прорывов и нарушений в системе водоснабжения.

Из имеющихся в эксплуатации 19 тысяч км сетей и водопроводов в республике требуют замены более 60 %.

Высокий уровень изношенности водопроводных сетей, из-за его недоремонта на протяжении всего перестроечного периода, использование физически и морально устаревшего оборудования и запорной арматуры, а в отдельных случаях – бесхозяйственность

руководителей предприятия водопроводно-канализационного хозяйства, привели к резкому росту потерь воды и электроэнергии к критическому уровню. Так во всех городах и поселках ДНР потери питьевой воды в сетях достигают 40-60 % объемов поданных в сеть.

За последние годы количество прорывов на водопроводных сетях возросло на 40,2 %.

В водопроводно-канализационном хозяйстве республики полностью отработали свой срок 30 % объектов, 42 % водопроводных сетей. За последние годы количество прорывов на водопроводных сетях возросло на 40,2 %.

В большинстве городов и поселков питьевая вода подаётся по графику, 67 населенных пункта не имеют централизованного водоснабжения.

В ДНР более 95 % источников питьевой воды являются поверхностными, которые очищаются на 18 фильтровальных станциях, на которые подаётся вода из реки Северский Донец, по каналу Северский Донец-Донбасс.

Отсутствие в течение длительного времени достаточного финансирования мероприятий по реконструкции и развитию систем централизованного водоснабжения и водоотведения привела к негативным последствиям – кризисному состоянию всего водопроводно-канализационного хозяйства республики.

Проблема реформирования и развития водопроводно-канализационного хозяйства и обеспечения населения питьевой водой гарантированного качества в ДНР имеет общегосударственное стратегическое значение и может быть решена только программным методом с обязательным учетом наличия как региональной компании – КП «Донецводоканал», так и отдельных водопроводно-канализационных предприятий, которые не входят в ее состав. Это обусловлено необходимостью координации действий государственной и местной власти, соответствия программы основным приоритетам развития республики.

Неудовлетворительное состояние в водопроводно-канализационном хозяйстве ДНР можно проследить и при анализе показателей производственной, экономической и финансовой деятельности предприятия водопроводно-канализационного хозяйства КП «Донецводоканал» одного из лучших предприятий ДНР.

По итогам хозяйственной деятельности за 2015 год предприятие получило убыток в сумме 11.2 млн. грн. Общая сумма доходов составила за отчетный период 425.8 млн. грн. Себестоимость реализованной продукции за этот же период – 437 млн. грн.

Предприятие имеет большие убытки от своей деятельности, несмотря на то, что коллектив принимает меры по снижению потерь питьевой воды в системе водоснабжения, снижение всех видов расходов, что дает снижение убытков, но они остаются высокими.

Основной причиной убыточности водопроводно-канализационного хозяйства является то, что тарифы для таких категорий потребителей как население, предприятия и организации городов, которые обеспечиваются горводоканалом, не возмещают фактических затрат предприятия на производство этих услуг. Как известно, тарифы на коммунальные услуги являются государственно регулируемыми, и тарифная политика коммунальных предприятий зачастую зависит от факторов, не касающихся их деятельности, в том числе политических и социальных. В связи с тем, что действующие тарифы искусственно сдерживались, предприятие вынуждено снижать свои затраты, которые и без того недостаточны для стабильной работы [2, с. 14].

Важнейшей задачей республики должна стать задача построения эффективной системы управления водопроводно-канализационным хозяйством в период проведения реформы, а также создания законодательной и нормативной базы деятельности предприятий и организаций республики. В период проведения реформирования водопроводно-канализационного хозяйства республики необходима бюджетная поддержка со стороны правительства республики и местных органов власти в определении тарифной ценовой политики и в обеспечении финансовой устойчивости, надёжности и функционирования объектов ВКХ, формирование рынка услуг с учетом экономического и социального развития городов, посёлков, сельских населённых пунктов, социальной защиты населения. Республика не должна быть независимым наблюдателем, так как речь идет об инфраструктуре, от которой зависят функционирование отраслей предприятий, экологической обстановки в республике, условия проживания, социально-экономические положения граждан.

Для динамичного продвижения реформы ВКХ ДНР необходимо рассмотреть состояние водопроводно-канализационного обслуживания населения республики, и оценив все возможные подходы к реформированию и развитию ВКХ, разработать программу



реформирования и развития с учетом местных условий хозяйствования, в которой наметить конкретные меры с учетом достижений науки и техники по управлению в данной отрасли, используя всевозможные источники финансирования.

Целью программы является создание условий для обеспечения потребителей республики достаточным количеством питьевой воды гарантированного качества, реформирования и устойчивого развития водопроводно-канализационного хозяйства, предоставление качественных услуг по водоснабжению и водоотведению по экономически обоснованным тарифам, уменьшение негативного воздействия сточных вод на природные водные источники.

Комплексное финансирование программы необходимо провести с использованием средств государственного бюджета, областного бюджета, местных бюджетов населенных пунктов, средств предприятий водопроводно-канализационного хозяйства, включенных как финансовая составляющая в тарифы за услуги водоснабжения, средств инвесторов [3, с. 162].

Проблему реформирования и развития ВКХ необходимо решить при условии государственной поддержки путем:

- рационального использования материальных и энергетических ресурсов;
- улучшения качества воды;
- комплексной модернизации и реконструкции канала «Северский Донец-Донбасс» и его сооружений;
- развития систем водоснабжения и повышения надежности их работы;
- охраны и рационального использования источников питьевого водоснабжения;
- научно-технического и проектного обеспечения мероприятий программы.

Рациональное использование материальных и энергетических ресурсов возможно достичь путем:

- сокращения утечек и непроизводительных расходов воды;
- внедрения многоуровневого учета воды на всех стадиях водоснабжения и водоотведения, включая подомовой и поквартирный учет количества потребленной воды;
- улучшение качества воды;
- внедрением децентрализованных систем доочистки воды;
- совершенствования технологии обеззараживания питьевой воды;
- реконструкции и развитием фильтровальных станций;

Развитие и повышение надежности работы систем водоснабжения предусматривает:

- реконструкцию водопроводных насосных станций и узлов;
- зонирование и оптимизацию системы водоснабжения;
- реконструкцию сетей водоснабжения с использованием современных методов и материалов труб;
- совершенствование водозаборов из поверхностных и подземных источников;
- внедрение автоматизированных систем управления технологическими процессами и работой специальных служб предприятия;
- развитие современной эксплуатационно-ремонтной базы для обслуживания систем водоснабжения и водоотведения.

Обеспечение устойчивого развития предприятий водопроводно-канализационного хозяйства достигается такими способами как:

- приведение тарифов на услуги водоснабжения и водоотведения в соответствие с себестоимостью предоставляемых услуг с учетом инвестиционной составляющей
- оптимизации организационно-правовой структуры предприятий водопроводно-канализационного хозяйства.

Учитывая значительные объемы капиталовложений, необходимых для реформирования и развития ВКХ ДНР, необходимо все мероприятия разделить на первоочередные и на перспективу.

Выполнение мероприятий по развитию водопроводно-канализационного хозяйства позволит достичь следующих показателей:

- сокращение уровня утечек и неучтенных потерь воды до 30 %;
- уменьшение средних удельных затрат электроэнергии при водоснабжении и водоотведении на 35 %;
- сокращение количества аварийных отключений и времени ликвидации аварий.
- увеличение охвата населения услугами централизованного водоснабжения до 100 %, водоотведения – до 92 %;
- обеспечение 100 % круглосуточного снабжения потребителей питьевой водой;

– обеспечение 100 % населения республики достаточным количеством воды, которая соответствует установленным нормативам качества, централизованными системами водоснабжения;

– создание дополнительных рабочих мест;

– прекращение сброса неочищенных промывных вод фильтровальных станций.

Донецкая Народная Республика должна законодательно обеспечить регулирование деятельности предприятий водопроводно-канализационного хозяйства.

Пропагандировать и популяризовать проводимые изменения по реформированию и развитию водопроводно-канализационного хозяйства республики, направленные на жизнеобеспечение населения, с помощью социального диалога на республиканском телевидении в средствах массовой печати.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении (по данной проблеме).* Водоснабжение и водоотведение представляют собой именно такой вид деятельности, который, с одной стороны, направлен на обеспечение населения и предприятий жизненно необходимым ресурсом, поддержание санитарного состояния в местах проживания и деятельности людей, а с другой, связан с использованием сложных инженерных сооружений и конструкций и несет в себе риск причинения вреда здоровью граждан, экологии региона и, в конечном итоге, спокойствию и стабильности в обществе. Коммунальное хозяйство обеспечивает потребности в воде городского населения, коммунальных, транспортных и прочих непромышленных предприятий.

Для реформирования и развития водопроводно-канализационного хозяйства ДНР необходимо провести реорганизацию цехов водоподготовки, водоснабжения и водоотвода; обеспечить аварийно-диспетчерские службы современными средствами для проведения аварийно-восстановительных работ; усовершенствовать системы выставления счетов и сбора оплаты за услуги. Внедрение данных мероприятий позволит решить определенные проблемы и достичь стратегических целей.

Использование современных материалов, совершенного высокопроизводительного оснащения и новейших технологий (эффективной и надежной запорной арматуры, качественных долговечных труб, водопроводных и канализационных насосных агрегатов) позволит улучшить качество питьевой воды, уменьшит затраты на производство услуг, уменьшит утечки воды и аварийность водопроводов, а также повысит сбор оплаты за предоставленные услуги.

#### Литература:

1. Соков М.А. Водопроводные сети и сооружения. М.: Стройздат, 2003.
2. Душкин С.С., Краев И.О. Эксплуатация водоснабжения и водоотведения. Киев: ГСДО, 2003.
3. Чувилін Д. В. Організаційно-фінансовий механізм підтримки модернізації систем комунальної інфраструктури / Д. В. Чувилін // Економічні науки. – 2011. – №74. – С. 161 – 164.

УДК 640.432:658.821

## ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА

*Клименко В. А.,*

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

*В статье проведен комплексный анализ и оценка повышения конкурентоспособности предприятий в сфере ресторанного бизнеса. Определена роль и значение предприятий ресторанной отрасли на современном этапе. Указаны особенности конкурентоспособности предприятий в рамках сложившейся ситуации в городе Донецк. Существует достаточно большое количество определений конкурентоспособности. Показателем актуальности предмета и многогранности его характера является разнообразие предлагаемых определений. Рассмотрены основные направления по совершенствованию деятельности ресторанов и повышению конкурентоспособности ресторанов на основании методики свободного показателя и анализа основных факторов повышения конкурентоспособности предприятий в сфере ресторанного бизнеса.*

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, ресторанный бизнес, повышение конкурентоспособности, качество обслуживания.

*The article gives a comprehensive analysis and evaluation of enterprise competitiveness in the restaurant business. The role and importance of business restaurant industry at the present stage has been determined. These features of the competitiveness of enterprises in the framework of the current situation in the city of Donetsk have been denoted. There are many definitions of competitiveness. An indicator of the relevance of the subject and the versatility of his character is the variety of proposed definitions. The main directions for improving the activity of restaurants and competitiveness restaurants based on the technique of free indicator and analysis of the main factors increasing the competitiveness of businesses in the restaurant business.*

**Keywords:** competitive, restaurant business, increasing competitiveness, quality of service.

*Постановка проблемы в общем виде.* В настоящее время на Донбассе власти постепенно пытаются восстановить жизнь и стабилизировать обстановку. Даже в такое достаточно сложное время для нашего края, сфера ресторанного бизнеса в 2015 году по сравнению с 2014 годом начала активно возрождаться. Открываются после длительного простоя рестораны и кафе, число посетителей значительно увеличивается. Конечно, в наше время это в большей степени зависит от спокойной обстановки в городе. Руководители предприятий ресторанного типа осознают, насколько важно получить большую долю посетителей, а также определить политику долгосрочного выживания. Рестораторы занимаются поиском таких индивидуальных характеристик, развитие которых должно привести к ожидаемому успеху. Это все способствует обострению конкуренции в ресторанной отрасли предприятий.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Исследования показывают, что относительно самого понятия «конкурентоспособность предприятия» существуют различные взгляды. Ученые и экономисты не пришли к единому мнению в процессе формирования теории конкурентоспособности предприятия о том, какая трактовка этой категории может быть общепринятой, и одновременно максимально охватывать все факторы, которые воздействуют на ее обозначение в актуальных условиях на предприятиях различных специализаций и отраслей.

Само понятие конкурентоспособности имеет большое количество определений. К одной из наиболее распространенных и всеобъемлющих формулировок можно отнести определение, которое представила в своих работах Калашникова Л.М.: конкурентоспособность предприятия – это комплексное понятие, обусловленное системой и качеством управления, широтой и глубиной ассортимента, востребованного обществом или отдельными его членами, качеством продукции, способностью к инновациям, продуктивной работой с персоналом,

стабильным финансовым состоянием, эффективным использованием имеющихся ресурсов, уровнем системы сервиса и товародвижения, имиджем фирмы.

Понятие конкурентоспособности в своих работах описывали многие ученые и экономисты, такие как Фигунов Э.Б., Конно Т., Маракулин М.В., Завьялов П.С., Фатхудинов Р.А., а также Рубин Ю.В., Ермолов М.О., Фасхиев Х.А. Существует целый ряд опубликованных работ, которые посвящены исследованию отдельных аспектов процесса создания и обеспечения конкурентоспособности предприятий. В работах Котлера Ф., Козлова В.К., Степанова А.Я., Винокурова В.А. достаточно подробно изучается методология формирования конкурентоспособности предприятий, а также экономические и организационные аспекты обеспечения конкурентоспособности предприятий.

*Актуальность.* Актуальность данной темы заключается в том, что для любого предприятия в условиях рыночной экономики достаточно важной определена проблема удержания и повышения его конкурентоспособности. Сегодня, чтобы выжить в конкурентной борьбе, руководители ресторанов осваивают новые виды услуг, усовершенствуют меню заведения, привлекают посетителей разнообразными акциями и скидками, выдвигают на первое место борьбу за каждого клиента. Изучая рынок общественного питания на Донбассе, осуществляется сбор необходимой информации, которая анализируется, далее разрабатываются стратегии освоения рынка. Из вышесказанного можно сделать вывод, что исследование конкурентоспособности является основной стратегической задачей любого предприятия.

*Цель статьи.* Целью данной статьи является анализ развития предприятия в сфере ресторанного бизнеса для определения ключевых направлений совершенствования и повышения конкурентоспособности. С каждым днем количество ресторанов увеличивается, поэтому всем руководителям заведений приходится прикладывать усилия для работы с клиентами и формирования своего круга посетителей. В последнее время ресторанный бизнес является одним из перспективных. Поэтому повышение конкурентоспособности предприятия в сфере ресторанного бизнеса является одной из главных и актуальных задач для каждого руководителя.

*Изложение основного материала исследования.* В самом широком смысле конкурентоспособность предприятия определяется как способность к достижению собственных целей в условиях противодействия конкурентов. Цели, в большинстве случаев, имеют временную привязку. Из этого следует, что конкурентоспособность предприятия определяется его способностью вести успешную (в отношении поставленных целей) деятельность в условиях конкуренции в течение определенного промежутка времени.

На глобальном и локальных рынках в условиях повышения конкуренции проблема оценки, создания и удержания конкурентных преимуществ является одной из преимущественно актуальных задач. Особо важным на современном этапе становления и развития рыночной экономики становится вопрос укрепления высокого уровня конкурентоспособности предприятий, что, безусловно, является одним из главных условий удержания позиций предприятий на внутреннем рынке.

В нашем городе, несмотря на сложившуюся трудную экономическую и политическую обстановку, ресторанный бизнес развивается достаточно уверенными темпами [1].

Для более оптимального определения основных форм и направлений повышения конкурентоспособности в сфере ресторанного бизнеса, рассмотрены наиболее популярные рестораны города Донецк. В последнее время их число значительно увеличилось, что, безусловно, радует жителей и гостей города. Каждое заведение стремится привлечь как можно больше посетителей. В такое непростое время для города рестораны борются за каждого гостя. Для определения основных критериев, которые наиболее привлекают людей в работе ресторанов, опрошены жители города со средним достатком. Такой контингент людей выбран для более объективного мнения и решения в выборе того или иного ресторана.

Для оценки конкурентоспособности использована методика свободного показателя. К вниманию наблюдателей (жителей города) были представлены следующие десять основных критериев оценки конкурентоспособности предприятий в сфере ресторанного бизнеса: известность и репутация; банкетное обслуживание торжеств; режим работы; меню кухни и барная карта; качество обслуживания; интерьер; средний чек на 1 человека; количество посадочных мест; доставка блюд; акции; скидки и специальные предложения.

По результатам бальной оценки, сравнивая конкурентов в разрезе критериев, наиболее значимыми критериями по убыванию являются: средний чек на 1 человека, меню кухни и

барная карта, известность и репутация, а также немаловажную роль играют акции, скидки и специальные предложения. Многие наблюдатели дополняли критерии своими пожеланиями, такими как сезонные предложения, живая музыка и караоке, кальянная и сигарная карты. Согласно полученным баллам, наиболее успешными в городе Донецк можно считать следующие предприятия в сфере ресторанного бизнеса:

- 1 место – Ресторанный комплекс ARKADIA
- 2 место – Ресторан АТЛАС Romada
- 3 место – Ресторан Юзовская пивоварня
- 4 место – Сеть ресторанов «KING TOWN» и «KING LIFE»
- 5 место – Сеть ресторанов «Путеводная звезда»

Для определения основных направлений повышения конкурентоспособности предприятий в сфере ресторанного бизнеса необходимо определить факторы, воздействие которых увеличивает уровень конкурентоспособности. Ввиду того, что классификация факторов конкурентоспособности порядком велика, рассмотрены наиболее соответствующие для нашего региона, в частности города Донецк. На рисунке 1 схематически представлены основообразующие факторы конкурентоспособности предприятий в сфере ресторанного бизнеса [2].



Рис. 1 Основообразующие факторы конкурентоспособности предприятий в сфере ресторанного бизнеса

Исходя из предложенных факторов конкурентоспособности предприятий, руководство каждого предприятия в сфере ресторанного бизнеса выбирает для своего заведения те категории, на которые особо нужно обратить внимание и усилить те направления, в которых их конкуренты преуспевают. В условиях конкуренции успех предприятия обуславливается способностью подстраиваться к изменениям ситуации на рынке, определением сильных и

слабых сторон собственной деятельности, в том числе и конкурентов, стабильным мониторингом позиций на рынке.

Ресторан получает возможность укрепить свои позиции в сравнении с конкурентами, устанавливая более низкую цену среднего чека в расчете на одного гостя. Заведение получает достаточно значимое конкурентное преобладание, которое позволяет приумножить число посетителей и размер занимаемой рыночной доли, плюс ко всему занять лидирующее положение на рынке, при повышении качества обслуживания и удержании цены на уровне ближайших конкурентов. Чаще всего, повышение качества обслуживания не требует существенных инвестиционных вложений. Из этого следует, что использование более квалифицированного персонала рассматривается как усовершенствование предоставляемых услуг. Это потребует внеочередных расходов, но их величина, по большей части, значительно ниже величины ожидаемого эффекта.

Спрос потребителя на качественное обслуживание растет в соответствии с увеличением количества открывающихся заведений ресторанного типа, а также с расширением разнообразия гастрономических предложений. В сфере ресторанного бизнеса наиболее эффективным орудием конкуренции неизменно является реклама. В настоящее время ее роль значительно возросла. Стремясь создать положительный образ ресторана, с помощью рекламы заведения не только формируют доверие к своей ценовой, товарной политике, но и доносят до потребителей информацию о предоставляемых услугах и ожидаемых мероприятиях.

В условиях быстрорастущего, развитого рынка, когда на нем имеется определенно большое количество услуг, аналогичных или близких по качеству и цене, характер конкуренции стремиться к использованию преимуществ, предоставляемых имиджем предприятия, следовательно, тех социально-психологических характеристик, которые формируют благоприятное общественное восприятие заведения. На рынке ресторанных услуг первостепенное, особое значение приобретает понятие имиджа услуги и её производителя. Как стимул к исходному выбору услуги, основным мотивом к предпочтению услуги перед конкурентами выступает устойчивый имидж.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении (по данной проблеме).* Ресторанный бизнес является одним из наиболее стремительно развивающихся секторов сферы услуг, который напрямую связан с главной целью стратегического плана развития городов региона, – повышением уровня и качества жизни населения. Следовательно, анализ и исследование конкурентов, потребителей, условий конкуренции предоставляет возможность предприятию питания выявить его недостатки и преимущества перед конкурентами, выработать удачные конкурентные стратегии и поддерживать конкурентный приоритет. В то время, когда высокий уровень конкурентоспособности в рыночных условиях является гарантом получения высоких экономических показателей, руководству предприятия необходимо определить, в какой степени заведение является конкурентоспособным по отношению к другим субъектам данного рынка.

Рынок предприятий в сфере ресторанного бизнеса не имеет возможности существовать без постоянных изменений в технологии производства, освоении новых рынков, поиска новых методов привлечения гостей. Такие инновации являются главным источником прибыли, которой нет при простом воспроизводстве.

#### Литература:

1. Кацерикова Н. В. Учебное пособие «Ресторанное дело», 2-е изд. перераб. и доп, М.: Легион, 2014. – С. 77.
2. Ляндау Ю.В., Пономарев М.А. Ресторанный бизнес: инновации и менеджмент. Учебное пособие. М.: Триада, 2013. – С. 14.
3. Чайникова, Л.Н., Чайников В.Н. Конкурентоспособность предприятия : учеб. пособие – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – С. 46.
4. Паршин, В.Ф. Методические основы оценки конкурентоспособности предприятия на рынке: ценовой аспект. – 2010. – № 1. – С. 121 – 127.
5. Головачев, А.С. Методические основы конкурентоспособности отрасли и показатели ее оценки / А.С. Головачев, Д.Ю. Хамчуков // Экономика и управление. – 2010. – № 2. – С. 108–117.

УДК 65.012.34

## РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ СКЛАДСКОЙ СИСТЕМЫ

**Батура А. Е.,***магистр кафедры маркетинга и логистики,***Шишкова В. С.,***к. э. н., доцент кафедры маркетинга и логистики,**ГОУ ВПО «Донецкий государственный университет управления», г. Донецк*

*В статье рассмотрен ряд мероприятий, направленных на увеличение эффективности работы склада, таких как: механизация и автоматизация складских операций; расчёт постов для выполнения погрузо-разгрузочных работ; расчёт грузоподъемности поступающего транспорта;*

*совмещение участков поступления и отпуска товаров; определение оптимального размещения товаров на складе.*

**Ключевые слова:** логистика, склад, пост, транспорт, участок.

*The article describes a number of activities aimed at increase efficiency of operations; calculation of positions for performing loading and unloading works; calculation of payload of the incoming transport; the combination of sections receipt warehouse operation, such as mechanization and automation of warehouse and issue of goods; the determination of optimal placement of goods in the warehouse.*

**Keywords:** logistics, warehouse, post, transport, plot.

*Постановка проблемы в общем виде.* Современный склад является сложной структурой, как с технической, так и с управленческой стороны. Быстрое развитие научно-технического прогресса вносит решительные изменения в структуру логистического процесса управления запасами на предприятии. В рыночных условиях перед складскими подразделениями, являющимися важными составными частями производственной инфраструктуры, ставится задача не только хранения материалов, но и всемерного ускорения оборачиваемости с одновременным сокращением непроизводительных затрат.

*Анализ последних исследований и публикаций.* В разные годы проблемы организации складского хозяйства привлекали внимание разных руководителей, теоретические и практические их аспекты изучались такими учёными, как: Б.А. Аникин [3], Н.Н. Барышникова [1], Ю.М. Неруш [2].

*Целью* данной работы является разработка мероприятий, направленных на совершенствование складской деятельности предприятия с помощью увеличения эффективности работы склада.

*Изложение основного материала исследования.* Организация складского хозяйства в современных условиях приобретает особую актуальность, так как любой склад должен быстро и не дорого повышать производительность труда работников склада внутри предприятия для сокращения операционных затрат.

Организация складского хозяйства в современных рыночных условиях приобретает особую актуальность и имеет большое значение для ускорения и удешевления продвижения материальных ценностей внутри предприятия для повышения производительности труда работников, занятых складированием, лучшего использования оборудования и уменьшения времени погрузки/разгрузки, благодаря верному определению количество постов.

Для совершенствования складского хозяйства изначально необходимо проанализировать деятельность трех основных логистических проблем:

- 1) четкость в планировании складского технологического процесса;
- 2) рациональность организации товарного потока;
- 3) управление логистическим процессом на складе.

Складской технологический процесс должен быть четко спланирован. Для этих целей на складах разрабатываются календарные графики, планы поступления и отпуска товаров, которые позволяют заблаговременно подготовиться к выполнению операций по разгрузке, приемке, хранению и отпуску товаров, более производительнее использовать складские площади, транспортные средства и рабочую силу.

Рациональная организация товарного потока предусматривает внутрискладские перемещения товаров максимально короткими, непересекающимися, противоположно направленными путями. Пути движения товаров должны быть максимально точными, как в горизонтальном, так и в вертикальном направлениях. Такая организация товарного потока обеспечивает сокращение длительности выполнения отдельных операций и требует меньших затрат на перемещение грузов.

Принцип эффективного использования средств труда предполагает оптимальное использование площади, емкости и оборудования складов.

Важную роль в рациональной организации играют механизация и автоматизация складских операций. В механизации и автоматизации складских операций заложены огромные резервы роста производительности труда складских работников, повышения эффективности использования площади и емкости погрузо-разгрузочных работ, сокращения простоев транспортных средств.

Чтобы решить большинство проблем, которые возникают в рациональной организации склада, достаточно просто продумать и правильно организовать взаимодействие между ними. Причём, делать это необходимо всего в двух точках, где пересекаются бизнес-процессы этих подразделений, – это приёмка и отгрузка товара со склада. Неслаженная работа на этих процессах влечет за собой простой транспорта.

В большинстве случаев существует три причины, по которым возникает данная ситуация:

- несогласованное планирование работы подразделений;
- неслаженная работа транспорта;
- долгий процесс разгрузки и приёмки товара.

Рассмотрим все возможные варианты решения данной проблемы.

1. Для того чтобы увеличить надежность и экономичность работы склада нужно верно определить количество постов для выполнения погрузо – разгрузочных работ. Увеличение этого количества влечет за собой рост строительных затрат и эксплуатационных расходов, сокращение – увеличивает очередность ожидающего обслуживания транспорта, то есть увеличивает потребность в площади для парковки и маневрирования.

Таким образом, при определении количества постов обслуживания транспорта на предприятии необходимо находить компромисс между:

- размером расходов на строительство и эксплуатацию постов обслуживания транспорта;
- размером суммарных расходов на строительство площадок для ожидания и маневрирования транспорта и расходов на возможный простой транспортных средств в ожидании обслуживания.

В общем виде сказанное можно выразить следующей формулой:

$$C_{общ} = C_1 * H + C_2 * K,$$

где  $C_{общ}$  – суммарные экономические затраты и потери, руб.;

$C_1$  – расходы, связанные со строительством и эксплуатацией одного поста обслуживания транспорта, руб.;

$H$  – количество постов обслуживания, шт.;

$C_2$  – затраты и потери, связанные с организацией ожидания и возможным простоем транспорта, приходящиеся на единицу транспортного средства, ожидающих разгрузки, шт.

Оптимальным будет такое количество постов, которое обеспечит минимальные общие затраты.

Прием и отправка в организации со склада материалов может быть организована на одном совмещенном участке. Совмещение участков поступления и отпуска материалов позволяет:

- сократиться размер площади, необходимой для выполнения соответствующих операций;
- облегчит контроль операций разгрузки и погрузки;
- повысить использование оборудования за счет сосредоточения внимания в одном месте всего объема работ, более гибко использовать персонал.

Также нужно учитывать, что пропускная способность погрузо-разгрузочной зоны зависит не только от числа постов, но и от грузоподъемности поступающего транспорта.



2. Склад является наиболее общим элементом логистических цепей. Рационализация материальных потоков на нем – резерв повышения эффективности функционирования любого предприятия.

Задача определения оптимального приемлемого варианта размещения материалов на складе может быть решена при определении оптимальных мест хранения для каждой группы материалов с использованием метода Паретто.

Согласно данному методу 20 % объектов на складе, с которыми обычно приводится иметь дело, дают, как правило, 80 % результатов этого дела.

На складе предприятия применение метода Паретто позволит минимизировать количество передвижений посредством разделения всего ассортимента материалов на группы, требующие большого количества перемещений, и группы, к которым обращаются достаточно редко.

Как правило, часто отпускаемые материалы на складе организации составляют наибольшую часть всего ассортимента, и располагать их в неудобных, максимально приближенных к зонам отпуска местах, вдоль так называемых «горячих линий». Материалы, требующиеся реже, отодвигают на «второй план» и размещают вдоль «холодных линий» (рис. 1).

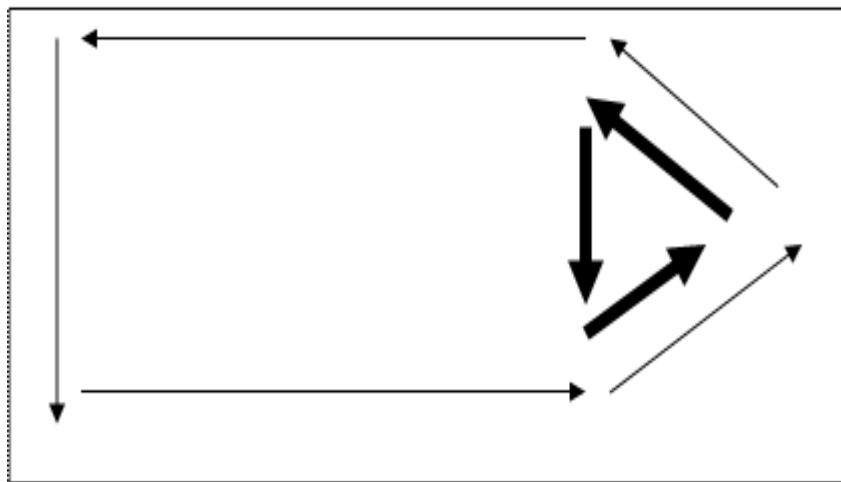


Рис. 1. Разделение потоков на складе на основании метода Паретто

«Горячие линии» показывают направления размещения материалов на складе, используемых наиболее часто для формирования заказа или отпускаемых при осуществлении СМР в организации. «Холодные линии» показывают размещение на складе товаров, используемых менее часто при отпуске покупателю. Градация направлений расположения материалов на складе необходима для более эффективного использования складских площадей в организации.

Вдоль горячих линий могут также располагаться крупногабаритные товары и товары, хранящиеся без тары, так как их перемещение связано со значительными трудностями.

3. Технологию управления товарными потоками на складе предприятия и оптовой базе позволяет реализовать наличие штриховых кодов на товарах. Оно дает возможность в любой момент времени знать, какие товары имеются в наличии и где они находятся. Достигается это благодаря идентификации товаров, мест хранения, групповой тары, рабочих мест операторов. Любое перемещение предметов на складе сопровождается считыванием штриховых кодов и регистрацией происходящих изменений. Это позволяет автоматизировать различные функции управления и обеспечивать управление в реальном масштабе времени.

По экономичности технология штрихового кодирования не имеет себе равных даже в производстве дешевых товаров массового спроса. Изготовление штриховых кодов не оказывает заметного влияния на себестоимость товара для производителя, а благодаря совершенствованию процессов хранения, транспортировки и продажи товаров достигается значительный экономический эффект на всех этапах продвижения товара к потребителю.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.* В данной работе было рассмотрено ряд мероприятий, направленных на эффективность работы склада. Усовершенствования можно достичь с помощью механизации и автоматизации складских операций; разгрузки постов приемки и загрузки товаров, с помощью увеличения постов или точного распределения времени прихода или отгрузки товара.

Определение оптимального приемлемого варианта размещения материалов на складе может быть решена при определении оптимальных мест хранения для каждой группы материалов с использованием метода Паретто. Ввод технологии штрих - кодирования позволит легко определить, где какой товар находится на складе, и в каком количестве, а также к какой партии он относится, когда и как перемещался товар по территории склада. Это позволяет автоматизировать работу склада, что позволит сэкономить большое количество времени.

#### Литература:

1. Барышникова Н.Н. Логистика: учебник / Н. Н. Барышникова, Б. С. Пинске; пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Олимп-Бизнес, 2008. – 640 с.
2. Неруш Ю. М. Логистика: учебник / Ю. М. Неруш. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби; Проспект, 2006. – 520 с.
3. Аникин Б. А. Практикум по логистике / Б. А. Аникин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 276 с.

УДК 65.012.34

### ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ И ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ИХ РАЗМЕЩЕНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ ДНР

**Вознюк И.О.,**

*студент кафедры маркетинга и логистики,*

**Лунина В.Ю.,**

*старший преподаватель кафедры маркетинга и логистики,*

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

*Утверждается необходимость модернизации отечественной транспортно-логистической системы путем создания транспортно-логистических центров. Для этого анализируется опыт зарубежных стран, а также характеризуется современное состояние и перспективы развития транспортной системы Донецкой Народной Республики.*

**Ключевые слова:** логистика, транспортно-логистическая система, инфраструктура, транспортно-логистический центр, грузопоток, комплекс, функции.

*This article discusses the need for modernization of the domestic transport and logistics system through the establishment of transport and logistics centers. The experience of foreign countries is analyzing, and the current state and prospects of development of the DPR transport system is describing.*

**Keywords:** logistics, transport and logistics system, infrastructure, transport and logistics center, cargo, complex functions.

*Постановка проблемы в общем виде.* В современных условиях значимость логистических процессов в экономике любой страны постоянно возрастает. На их организацию требуются значительные затраты, но они являются важным фактором повышения эффективности всех бизнес-процессов и, соответственно, конкурентоспособности корпоративных структур. Важную роль играют логистические процессы на макроэкономическом уровне, поскольку они во многом предопределяют эффективность и конкурентоспособность всей национальной экономики

*Анализ последних исследований и публикаций.* В работе были исследованы публикации таких отечественных и иностранных ученых как Т.А. Иванова, В.В. Клименко, А.И. Федоренко, А.А. Зохидова, которые исследовали вопросы целесообразности и особенности размещения логистических центров, что будет уместным в связи с недостаточным уровнем изучения данного вопроса в нашем государстве.

*Актуальность.* С момента образования Донецкой Народной Республики, Россия остается одним из основных торговых партнеров нашего государства. Благодаря укрепляющемуся сотрудничеству двух стран, при поддержке внешнеторговых организаций и контрольных органов, совместными усилиями достигнуты значительные успехи в перевозках

внешнеторговых грузов. Этот факт приобретает все большее (если не решающее) значение и актуальность для экономики нашего государства.

*Цель исследования.* Целью данного исследования является изучение целесообразности размещения транспортно-логистического центра на территории ДНР и разработка направлений их решения.

*Изложения основного материала исследования.* В настоящее время в Республике ведется активная работа по реформированию транспортного комплекса и созданию транспортно-логистической системы республики. Также ведется работа по созданию стратегии развития транспортно-логистической системы (ТЛС)

Для управления грузопотоками на границе с Россией нужны и логистическая инфраструктура, и более совершенные транспортные технологии. Одним из основных мероприятий по развитию транспортной инфраструктуры является создание комплексных транспортно-логистических центров (ТЛЦ) в крупных транспортных узлах нашей страны [1, с. 114].

ТЛЦ представляют собой многофункциональные объекты, действующие на коммерческой корпоративной основе и обеспечивающие скоординированное взаимодействие всех видов транспорта и участников логистического процесса.

На территории ТЛЦ могут располагаться следующие объекты:

- складские помещения;
- таможенный пост и склады временного хранения;
- автомобильный терминал (для открытого хранения автомобилей);
- производственные помещения;
- оптовые распределительные центры;
- сервисные центры, депо и мастерские;
- помещения для автопарка компаний-перевозчиков и др.

ТЛЦ повышают эффективность взаимодействия различных видов транспорта в транспортных узлах с точки зрения таких сфер взаимоотношений, как:

– техническая (согласование пропускной и перерабатывающей способности систем и устройств, по которым следуют потоки грузов и пассажиров, увязка параметров подвижного состава и контейнеров по габаритам, грузоподъемности, создание стыкуемых технических средств связи);

– технологическая (создание и согласование контактных графиков работы различных видов транспорта, составление в интересах пассажиров удобных расписаний прибытия и отправления различных видов транспорта);

– организационная (организация перевозок с единым диспетчерским пунктом (центром), оперативное информирование и регулирование подачи подвижного состава к местам погрузки, выгрузки и перевалки);

– экономическая (разработка и согласование прогнозов спроса на транспортные услуги различными видами транспорта, создание системы унифицированных тарифов для различных видов транспорта);

– правовая (решение правовых вопросов по взаимоотношениям между различными видами транспорта, а также между органами транспорта и клиентуры) [2].

На базе транспортно-логистических центров требуется также создание логистических центров для обслуживания внутренней торговли, т.е. создание оптово-распределительных логистических центров. Цель создания оптово-логистических центров – повышение эффективности оптовой торговли за счет ускорения оборачиваемости товаров, снижения затрат на товародвижение, повышения качества обслуживания.

Оптово-логистические центры осуществляют поставку и обработку оптовых партий потребительских товаров и продукции производственно-технического назначения отечественного и импортного производства, имеют склады для хранения и переработки мелких и крупных партий грузов общего назначения, склады временного хранения, склады с особым температурным режимом, а также площадки для приема, переработки и хранения грузов и контейнеров и оказывают услуги по использованию имеющихся складских помещений и оборудования, оптимизации товаропотоков, в том числе транспортно-экспедиционные и логистические.

В отличие от ТЛЦ, выполняющих функции складирования и хранения товаров, основной функцией оптово-логистических центров является обработка товарных потоков, связанная с укрупнением и разукрупнением партий товаров, их комплектованием, формированием и

расформированием по направлениям перевозки, с упаковкой и пакетированием, маркировкой товаров, выполнением комплекса сервисных услуг. Целесообразность создания оптово-логистических центров обусловлена их высокой эффективностью, достигаемой за счет выполнения комплекса услуг по обработке товаропотоков.

Основными функциями оптово-логистических центров являются:

- формирование на внутреннем рынке оптового торгового звена потребительских товаров и продукцию производственно-технического назначения отечественного производства, а также импортируемой в Республику;
- поставка и обработка оптовых партий потребительских товаров и продукции производственно-технического назначения отечественного и импортного производства;
- оптимизация схем внутреннего и транзитного товародвижения на основе анализа сложившихся внутренних и внешних товаропотоков республики;
- модернизация складской инфраструктуры подведомственных торговых организаций, в том числе за счет нового строительства, повышения уровня автоматизации и механизации погрузочно-разгрузочных и складских операций;
- разработка и внедрение программных продуктов, обеспечивающих автоматизацию складского учета и подготовку товарно-транспортных документов и их передачу в электронном виде;
- повышение качества обслуживания клиентов при реализации товаров, работ, логистических услуг;
- оптимизация торгово-технологических и складских операций с целью снижения эксплуатационных издержек;
- оптимизация транспортных потоков, что позволяет повысить эффективность использования транспорта;
- контроль качества товаров, поддержание соответствия (сертификация);
- создание условий для подготовки и повышения квалификации специалистов в области логистики [3, с. 18].

Оптово-логистические центры необходимо формировать по территориальному принципу, с возможностью их специализации по видам товаров и грузопотоков. Выбор места расположения оптово-логистических центров определяется также их близостью к крупнейшим автомобильным и железнодорожным трассам, на направлениях движения основных товаро- и грузопотоков, следующих по территории Республики.

При изучении опыта формирования эффективных логистических сетей в европейских странах, особое внимание привлекает формирование логистической инфраструктуры в Германии, где центры транспортной логистики создавались преимущественно на основе имевшихся железнодорожных линий и развязок. Большинство из них рассчитано на параллельное использование автомобильного и железнодорожного транспорта, имеются также трехмодульные центры логистики. Немецкая модель строительства логистических центров характеризуется, в первую очередь, сильной государственной поддержкой на всех уровнях, которая основывается на федеральных законах и законах земель. Финансовую поддержку по инвестициям в логистические центры оказывают как федеральные земли, так и местное самоуправление [4].

Примером успешного размещения ТЛЦ среди стран постсоветского пространства является Республика Беларусь. В городах, где наблюдается наибольший грузопоток экспортно-импортных грузов: Барановичи, Бобруйск, Борисов, Жлобин, Мозырь, Орша, Пинск были размещены территориальные транспортно-логистические центры, что позволило повысить организацию и консолидацию движения грузопотоков на территории Республики.

Таким образом, отечественным специалистам в области логистики будет целесообразно обратиться к опыту иностранных ученых в вопросах формирования и совершенствования логистической инфраструктуры в Донецкой Народной Республике.

Доля импортного грузопотока скоропортящейся и другой продовольственной продукции, приходящаяся на автотранспорт, составляет не менее – 90 % от всего грузопотока, поступающего на территорию ДНР. Поэтому комплекс работ по развитию терминальных комплексов и логистических центров в зоне тяготения к международным транспортным коридорам требуют создания приграничной транспортно-логистической инфраструктуры, разработки бизнес-планов и инвестиционных проектов.

Таможенный пункт «Успенка» в Амвросиевском районе ДНР является основным погранично пропускным пунктом в республике, на долю которого приходится свыше – 60 % экспортно-импортного грузопотока. Это касается в первую очередь продуктов питания и товаров народного потребления. Здесь необходимо создать территориальный ТЛЦ общего пользования организовать подвод, при необходимости, инженерной и транспортной инфраструктуры. Данные мероприятия должны повысить консолидацию движения грузов продовольственного назначения на территории ДНР.

*Выводы по данному исследованию.* Подводя итоги, можно сказать, что транспортно-логистические центры всегда будут центрами для развития структуры заселения и размещения торговых и коммерческих предприятий. Размещение логистических центров предполагает организацию хорошей привязки к транспортной инфраструктуре. Эффект увязывания грузопотоков ведет к лучшему использованию транспортной инфраструктуры. Открытие таких центров на территории Донецкой Народной республики является целесообразным и полезным для развития экономики. Модернизация логистической инфраструктуры нашего государства позволит интегрировать экономику Республики в сферу международных торговых отношений, оптимизировать уровень логистических издержек, повысить скорость прохождения грузопотоков на территории государства, урегулировать цены на продовольствие в торговых сетях и т.д.

#### Литература:

1. Иванова Т.А. Логистические центры в пограничных регионах / Т. А. Иванова // Мир транспорта. – 2008. – № 2. – С. 114-119.
2. Клименко В. В., Федоренко А. И. Логистические центры в транспортных узлах Российской Федерации: проблемы и перспективы развития // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://logistics.hse.ru>
3. Тулендиев Е.Е. Научно-методические основы развития системы региональных транспортно-логистических центров (на примере Республики Казахстан): Автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М., 2009. – 23 с., С. 18-21.
4. Транспортно-логистические центры: зарубежный опыт // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.elc-ua.com/ru/news/60>
5. Зохидов А.А. Современные логистические центры: сущность, особенности и тенденции развития // Экономическое возрождение России. 2012. С. 214-220.

УДК 658.78.06

### СКЛАДСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ КАК ЗАЛОГ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ СКЛАДА

**Воронин А. М.,**

*студент кафедры маркетинга и логистики,*

**Лизогуб Р. П.,**

*к. э. н., доцент кафедры маркетинга и логистики,*

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

*Статья посвящена существующим видам складского оборудования и их особенностям, позволяющим в определенной ситуации повысить вместительность склада и ускорить выполнение складских операций, тем самым повысив общую эффективность его работы.*

**Ключевые слова:** *склад, паллета, стеллаж, оборудование, товар, хранение, подбор.*

*The article is devoted to existing types of storage equipment and their characteristics, allowing in certain circumstances increase the capacity and speed up the implementation of warehouse storage operations, thereby increasing the overall efficiency of its work.*

**Keywords:** *warehouse, pallet, shelving, equipment, goods, storage, selection.*

*Постановка проблемы в общем виде.* Приобретение складского оборудования является важной частью инвестиций в организацию складского хозяйства, поэтому важно, чтобы это оборудование как можно лучше подходило для выполнения поставленных перед ним задач. Ошибки в выборе оборудования могут сделать хранение более затратным, а работу склада менее эффективной. Поэтому знание особенностей оборудования перед его покупкой имеет особую важность.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Проблема эффективности работы склада не нова. Так, например, Михеева В.И., Шманькова А.А., Шевень Л.Н. в своей работе «Эволюция и инновации в складской логистике» уже рассматривали применение автоматизированного складского оборудования лифтового и карусельного типа, а так же его влияние на эффективность работы склада.

*Целью статьи является* анализ современного складского оборудования, выявление его свойств и особенностей, которые в определенной ситуации способны положительно повлиять на эффективность работы склада.

*Изложение основного материала.* Существует довольно большое количество показателей, способных в той или иной мере охарактеризовать эффективность работы склада, которые в целом можно представить в виде трех укрупненных групп:

- 1) финансово-экономические показатели;
- 2) показатели эффективности использования площади склада;
- 3) показатели интенсивности работы склада.

К финансово-экономическим показателям можно отнести затраты на реализацию складского проекта, затраты на приобретение оборудования, эксплуатационные затраты и прочее.

Показатели эффективности использования площади склада могут выражаться в виде коэффициентов использования площади или объема склада, общей емкостью склада и т.п.

К показателям интенсивности работы склада относят пропускную способность, как общую, так и на отдельных участках.

В данной работе основное внимание будет уделено показателям эффективности использования площади склада и показателям интенсивности его работы.

Создание складских помещений всегда требовало значительных средств, поэтому фирмы, осуществляющие такие денежные вложения, желают получить максимально возможный результат от своих инвестиций.

Подбор оборудования является важным этапом создания складских помещений, так как оно тесно связано с типом товаров, которые планируется хранить, габаритами помещения и ожидаемыми объемами хранения, и интенсивностью грузопотока.

Основные параметры и показатели складского помещения формируются на стадии планирования, их изменение после окончания строительных работ как минимум дорогостоящи, а в некоторых случаях невозможны. Оборудование должно обеспечивать максимально возможное использование площади помещения и способным выдержать необходимые нагрузки. Поэтому от того, насколько тщательно и точно оборудование будет подобрано на этапе планирования в основном и будет зависеть эффективность работы данного складского помещения. Например, если неверно учесть габариты подъемно-транспортного оборудования на стадии проектировки, то в последствии может обнаружиться, что ширина проходов между стеллажами не позволяет технике совершать необходимые маневры. А использование в конструкции стеллажа балок с одинаковой несущей способностью для всех ярусов, принесет компании лишние издержки из-за того, что грузоподъемность подъемно-транспортного оборудования снижается с увеличением высоты подъема и поскольку техника не способна доставить груз такой массы на верхний уровень стеллажа, то нет и потребности в настолько прочных балках.

Для дальнейшего анализа складского оборудования имеет смысл разбить его на два типа:

- 1) оборудование для хранения;
- 2) подъемно-транспортное оборудование.

В данной работе основное внимание будет уделено оборудованию для хранения товаров.

Оборудование для хранения товара представлено стеллажами различных видов. Сам стеллаж представляет из себя многоярусную конструкцию для хранения различных предметов. Возможность подбора конструкции и типа стеллажа под определенный тип товара делает стеллажи универсальным оборудованием для хранения.

Паллетный (фронтальный) стеллаж предназначен для хранения широкого спектра товаров, как паллетированных, так и нет. Устройство данного вида стеллажей довольно простое и представляет из себя металлические стойки, с закрепленными на них балками, на которых и храниться товар. Использование данного вида оборудования является простым, но при этом достаточно гибким решением, способным увеличить вместительность склада. Особенности конструкции позволяют приспособить ее практически к любым помещениям.

Применение данного вида стеллажей открывает множество возможностей для повышения эффективности склада. Разнообразие используемых материалов позволяет подбирать их в соответствии с ожидаемой нагрузкой от товара. Это дает возможность экономии средств, так как вам не обязательно использовать максимально прочные материалы в конструкции, если не планируется хранить на ней тяжелый товар. Модульность конструкции дает возможность максимально использовать как пространство склада, так и пространство самого стеллажа. Оптимизация использования пространства склада достигается за счет возможности наиболее точно подогнать размеры стеллажа под габариты самого склада, и полностью заполнить пространство склада по высоте. Повышение использования пространства самого стеллажа достигается за счет того, что высоту каждого яруса можно задать в соответствии с габаритами товара, который будет на них храниться. Свободный доступ к любой паллете в любое время, позволяет повысить скорость постановки и снятия с хранения.

Такая гибкость конструкции способствовала появлению паллетно-полочных стеллажей (Cash & Carry). Они представляют собой комбинированный вариант паллетных и полочных стеллажей. Данный вид стеллажа состоит из стандартной паллетной основы, на которой с помощью перемычек для балок создаются полки. Данный вид оборудования широко применяется гипермаркетами формата Cash & Carry, складами-магазинами и прочими фирмами, работающими как со штучными, так и с паллетированными грузами. Первый ярус стеллажа обычно отводят под хранение паллетированного товара, затем идут несколько ярусов полочного хранения, на высоте дающей возможность ручной обработки хранящихся грузов, дальнейшие уровни отводят под паллетированный товар. Данный тип стеллажей сохраняет все преимущества паллетных стеллажей, но и дает колоссальную возможность экономии пространства. Это наглядно видно на примере гипермаркетов Cash & Carry, которые используя паллетно-полочные стеллажи, по сути совмещают зону хранения и торговли на одной и той же площади.

Следующий вид – набивные стеллажи (глубинные стеллажи, въездные стеллажи). Данные стеллажи отличаются от паллетных как конструкцией (хоть и используют схожие элементы), так и назначением. Их применяют для хранения однотипных грузов в течении длительного времени, например товаров с низкой оборачиваемостью и большим сроком годности. Особенности конструкции набивного стеллажа состоят в том, отпадает необходимость в проходах между рядами, так как погрузчики и штабелеры имеют возможность въезжать внутрь самой конструкции. По данным компании «Форстор», которая занимается предоставлением услуг в области внутрискладской логистики, использование глубинных стеллажей позволяет достичь – 80 % заполнения полезного объема помещения, что на 30% больше, чем может обеспечить применение фронтальных паллетных стеллажей.

Паллетные и набивные стеллажи являются простым и достаточно распространенным складским оборудованием, при этом кардинально отличаясь по назначению. Их преимущества, недостатки и область применения выражены в таблице 1.

Таблица 1

**Свойства стеллажей**

	Паллетный стеллаж	Набивной стеллаж
Преимущества	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Свободный доступ к товару</li> <li>– Имеет возможность для организации мелкоштучного и полочного хранения</li> <li>– Паллеты могут обрабатываться практически любой погрузочной техникой.</li> <li>– Низкая стоимость (от 18 евро за паллетоместо)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Более высокая плотность складирования в сравнении с обычными фронтальными стеллажами (от 30% и выше)</li> </ul>
Недостатки	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Невысокая плотность складирования</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Только паллетное хранение</li> </ul>

		– Отсутствует свободный доступ к грузу – Более высокая стоимость (от 30 евро за паллетоместо)
Область применения	Предпочтительно для краткосрочного хранения различных товаров с высокой оборачиваемостью.	Предпочтительно для долгосрочного хранения однородного паллетированного товара с низкой оборачиваемостью

Довольно часто компании сталкиваются с необходимостью хранения большого количества мелкоштучного груза, при этом обеспечивая возможность доступа и отборки товара в любое время. В данном случае удачным решением будет установка мезонина. Мезонин или мезонинный стеллаж представляет из себя платформу для паллетного или полочного хранения с использованием перекрытий, образующих у конструкции этажи.

Мезонин может стать довольно эффективным способом как удешевления штучного подбора, так и экономии пространства склада при хранении мелкоштучных грузов. Удешевление штучного подбора происходит за счет того, что на каждый этаж можно подняться по лестнице и груз хранящийся в любой ячейке мезонина находится таким образом «на расстоянии вытянутой руки». Отсутствие необходимости в использовании специального подъёмно-транспортного оборудования для подбора товара с верхних ярусов помогает не только снизить расходы, но и значительно ускорить операцию подборки. Экономия пространства осуществляется за счет того, что конструкция мезонина дает возможность использовать высоту склада в полной мере при полочном хранении мелкоштучного товара. Так же следует отметить, что особенности конструкции предъявляют повышенные требования к прочности конструкции, а следовательно делают её довольно дорогой, поэтому перед установкой данной конструкции следует тщательно взвесить плюсы и минусы данного шага.

Помимо проблем связанных с хранением большого количества мелкоштучных товаров, многие предприятия могут столкнуться с проблемой хранения длинномерных грузов, таких как трубы, металлопрокат, рейки, профиля и прочее. Такие грузы занимают много места и не подходят для хранения на обычных стеллажах. Решить данную проблему можно с помощью использования консольных стеллажей.

Данный вид стеллажей как нельзя лучше подходит для хранения длинномерных грузов. Основу конструкции составляют несущие стойки и горизонтальные консоли. Фронтальная загрузка дает возможность доступа к грузу в любое время.

Таким образом использование консольных стеллажей при работе с длинномерным грузом позволяет получить значительную экономию пространства склада и обеспечивает доступ к товару в любой момент времени. Недостатком данного вида оборудования является то, что для обработки груза на верхних ярусах становится не возможна без применения специальной техники.

Не стоит забывать и о более технологичном оборудовании для хранения товара. Не смотря на значительно большую стоимость, эти системы могут поднять пропускную способность склада на совершенно другой уровень. К ним можно отнести гравитационные и шаттловые стеллажи.

Гравитационные стеллажи по конструкции схожи с глубинными. Отличие заключается в том, что уровни гравитационного стеллажа имеют роликовые направляющие и имеют наклон 4-5 градусов. Паллета устанавливается в зону загрузки и за счет направляющих, и наклона конструкции перемещается в конец стеллажа. Использование тормозящих роликов, имеющих ограниченную скорость вращения помогает держать скорость перемещения паллеты в заданных рамках.

Гравитационные стеллажи могут быть двух вариантов. Сквозные гравитационные стеллажи позволяют отделить зону загрузки и выгрузки товара, тем самым облегчив работу погрузочно-транспортного оборудования. А за счет того, что в конец стеллажа груз перемещается сам, снижается время на погрузочно-разгрузочные операции.

Следующий вариант гравитационного стеллажа работает по принципу Push Back. Данный стеллаж имеет зону загрузки и выгрузки с одной и той же стороны. Заполнение стеллажа происходит за счет проталкивания паллет в глубь конструкции погрузочной техникой, при снятии товара с хранения товар за счет уклона стеллажа и роликовых направляющих



самостоятельно поступает из глубины стеллажа. Использование Push Back стеллажей позволяет получить внушительную экономию пространства.

Таким образом гравитационные системы позволяют не только экономить пространство, но и увеличить пропускную способность склада, ускорить обработку груза. Немаловажно и то, что не смотря на довольно высокую стоимость данного оборудования, инвестиции в гравитационное оборудование окупаются в течении полутора – двух лет.

Следующий вид стеллажей – шатловые. Принцип хранения в данных стеллажах схож с набивными и гравитационными, в которых груз перемещается в глубь стеллажа или с помощью техники или под воздействием гравитации. Отличие состоит в том, что для доставки товара вглубь стеллажа используется специальный радиоуправляемый шатл.

Для управления шатлом используется пульт дистанционного управления. Так же немаловажно то, что шатл не крепится к направляющим стеллажа и тем самым дает возможность обслуживать несколько стеллажей с помощью одного устройства. Использование технологии шатлов позволяет не только обеспечить компактное хранение груза и увеличить скорость складских операций, но и позволяет освободить складскую технику для выполнения других задач.

Так же стоит упомянуть и автоматические стеллажи. Они представлены стеллажами лифтового и карусельного типа. Данные стеллажи автоматизированы, позволяют более эффективно использовать площадь склада для хранения различных товаров. Так же преимуществом такой автоматизации является увеличением скорости работы с хранимым товаром во время его отборки.

В лифтовых стеллажах полки для хранения товаров размещаются в задней и передней части конструкции. При необходимости доступа к товару хранящемуся в такой системе оператор выбирает номер полки, на которой хранится нужные ему товар, специальный экстрактор снимает эту полку и переносит ее к окну доступа. После окончания работы с товаром полка возвращается на место.

Принцип действия карусельных стеллажей отличается от лифтовых тем, что полки для хранения крепятся к карусельному механизму, который посредством последовательного вращения доставляет необходимую полку к окну доступа.

К преимуществам использования автоматизированных стеллажей можно отнести:

- экономию складских площадей;
- высокую скорость доступа к товару;
- товар защищен станками конструкции.

К недостаткам относятся:

- большая стоимость оборудования;
- сложность в обслуживании.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.* Проведенный анализ видов складского оборудования показал, что у каждого из них существуют особенности, которые в определенной ситуации действительно способны положительно влиять на эффективность работы склада. Так, например, стандартный паллетный стеллаж обладает большой универсальностью, позволяющей приспособить его для хранения различных товаров. Набивные стеллажи уступают обычным в универсальности, но значительно превосходят по вместительности, что делает их более выгодным решением для хранения однотипного товара на длительные сроки. Мезонины позволяют повысить эффективность складских операций при работе с большим количеством мелкоштучного товара и облегчить процедуру его отборки. Консольные стеллажи позволяют оптимально разместить на складе различные длинномерные грузы, которые невозможно разместить на других стеллажах. Более современное оборудование, такое как гравитационные, лифтовые и карусельные стеллажи из-за своей большой стоимости не так распространены, но все же используются крупными фирмами, так как данное оборудование помогает поднять скорость обработки груза и пропускную способность склада на совершенно новый уровень.

#### Литература:

1. Аникин, Б.А. Логистика / Б.А. Аникин. – М.: Проспект, 2013. – 406 с.
2. Гаджинский А. М. Логистика: учебник для высших учебных заведений по направлению подготовки «Экономика» / А. М. Гаджинский. – Москва: Дашков и К°, 2013. – 420с.
3. Стеллажи складские [Электронный ресурс] URL: <http://ssk.ua/catalog/stellazhi-skladskie/>

4. Стеллажное оборудование [Электронный ресурс] URL: <http://forstor.com.ua/stellazhnoe-oborudovanie.html>
5. Николаева Т.И. Эффективность работы склада на основе применения прогрессивных технологий комплектования и отправки грузов. // Известия Уральского государственного экономического университета, 2015, №9
6. Гандурский А.В. Преимущества введения ИТ-систем управления складом на примере WMS LOGISTIC VISION SUITE в логистическом комплексе ROSHEN // Scientific Journal «ScienceRise» №1/1(6)2015.
7. Михеева В.И., Шманькова А.А., Шевень Л.Н. Эволюция и инновации в складской логистике // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 4 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/04/41293>

УДК 331.108

## МЕТОДЫ И МЕТОДИКИ ИССЛЕДОВАНИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

*Гранюкова К.С.,*

*студентка кафедры управления персоналом и экономики труда,*

*Смирнов С.Н.,*

*к.т.н., доцент кафедры управления персоналом и экономики труда,*

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

*В статье рассматриваются методы и методики исследования систем управления персоналом. Проанализированы существующие представления о методах управления, их классификация. Отмечено, что методы исследования управления персоналом имеют широкое применение. Они используются для решения конкретных практических задач, в исследовании теоретических проблем, в учебной деятельности.*

**Ключевые слова:** *методы, исследование, персонал, управление, система, классификация.*

*The article deals with the methods and techniques of research management systems personnel. Existing notions of management techniques, their classification are analyzed. It was noted that the research techniques of personnel management are widely used. They are used to solve specific practical problems, in the study of theoretical problems, in the educational activity.*

**Keywords:** *methods, research, personnel, management, system, classification.*

*Постановка проблемы в общем виде.* Методы исследования представляют собой способы, приемы проведения исследований. Их грамотное применение способствует получению достоверных и полных результатов исследования возникших в организации проблем. Выбор методов исследования, интеграция различных методов при проведении исследования определяется знаниями, опытом и интуицией специалистов, проводящих исследования. При проведении исследований систем управления используется широкий арсенал разнообразных методов. Для лучшего понимания возможностей всех этих методов их целесообразно классифицировать. Что я и сделаю, в своей научной работе.

Научную проблему часто и справедливо характеризуют как "осознанное незнание". Действительно, пока мы не осознаем своего незнания о каких-либо явлениях или об их сторонах, нам все ясно, проблем нет. Они возникают вместе с пониманием того, что в наших знаниях есть проблемы, заполнить которые можно лишь в результате дальнейшего развития науки и успешных действий на практике.

Итак, научная проблема – это форма научного знания, содержание которой составляет то, что еще не познано человеком, но что нужно познать, т. е. это знание о незнании, это вопрос, возникший в ходе познания или практики и требующий научно-практического решения. В проблеме соединяется ее эмпирическая и теоретическая основа.

Причем проблема – не застывшая форма знания, а процесс, включающий два основных момента, два основных этапа движения познания – ее постановку и решение. Правильное

выведение проблемного знания из фактов и обобщений, умение верно поставить проблему – необходимая предпосылка ее успешного решения. «Формулировка проблемы, – отмечал А. Эйнштейн, — часто более существенна, чем ее разрешение, которое может быть делом лишь математического или экспериментального искусства. Постановка новых вопросов, развитие новых возможностей, рассмотрение старых проблем под новым углом зрения требуют творческого воображения и отражают действительный успех в науке».

Поставить проблему – значит:

– отчлнить известное и неизвестное, факты объясненные и требующие объяснения, факты, соответствующие теории и противоречащие ей;

– сформулировать вопрос, выражающий основной смысл проблемы, обосновать его правильность и важность для науки и практики;

– наметить конкретные задачи, последовательность их решения и методы, которые будут применяться при этом.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Исследованию вопросов, связанных с совершенствованием управления персоналом, форм и методов построения систем организации, посвятили свои работы такие ученые, как В. М. Мишин, М. С. Мотышина, А. Я. Кибанов, М.И.Бухалков, А.П. Егоршин, З. М. Макашева, Г.С. Еркулова, Г.Г. Зайцев, Г.Т. Лесбаева, Е.В.Маслов, О.Ю. Минченкова, Л. Стаут, В.В. Травин, Н.В. Федорова и другие.

*Актуальность.* Современное предприятие требует создания эффективной системы управления персоналом, развития кадрового потенциала. Возникает необходимость в решении ряда задач, связанных с отбором персонала, его адаптацией, продвижением, мотивацией и т.д. В их решении необходимы соответствующие методы и методики исследования. В дальнейшем это позволит формировать стратегию и тактику эффективного использования персонала на предприятиях, что даст возможность усилить их позиции на рынках - как на отечественных, так и на зарубежных.

*Цель статьи.* Выявление сущности методов и методик исследования и их возможностей при изучении подсистем в системе управления персоналом на предприятии.

*Изложение основного материала исследования.* Особую, очень важную часть методологии исследования систем управления вообще и в частности систем управления персоналом (СУП) занимают методы или способы исследования, анализа, управления.

А. П. Егоршин даёт следующее определение методам управления персоналом: «Методы управления – это способы осуществления управленческих воздействий на персонал для достижения целей управления производством» [1, с. 153]. «Исследование систем управления в зависимости от масштаба изучаемой проблемы, целей, задач исследования может носить глобальный или локальный характер», – утверждают В. В. Глущенко, И. И. Глущенко [2, с. 281]. Вследствие такого подхода авторы разделяют методы исследования систем управления на общенаучные и частные научные. Исследование СУП, связанное с конкретным предприятием имеет, конечно, «локальный характер», но анализ и изучение общих проблем для всех организаций можно с уверенностью отнести к «глобальным».

В. М. Мишин предлагает классифицировать способы исследования систем управления на теоретические, логико-интуитивные, эмпирические и комплексно-комбинированные методы [3, с. 216]. Теоретические методы опираются на теоретические положения и методологию дисциплины. В основе логико-интуитивных методов лежат логика, вытекающая из теории, и интуиции учёных-исследователей или специалистов. Эмпирические методы основаны на «фактической информации» и подтверждены опытом и практикой исследования и применения в системах (организациях). «Комплексно-комбинированные методы исследования СУ базируются на использовании исследовательских способов и включают в себя одновременно два или более методов, принадлежащих к разным классификационным группам» [3, с. 334]. Такая классификация вполне может быть использована и для систем управления персоналом.

М. С. Мотышина разделяет методы исследования систем управления по степени формализации на экспертные, комбинированные и собственно формализованные [4, с. 162]. Экспертные методы ею подразделяются на методы экспертных оценок, методы индивидуальной экспертизы, методы коллективной экспертизы. К формализованным методам она относит аналитические, экономико-статистические, логические и информационные. Комбинированные методы, в свою очередь, состоят из интеллектуальных методов, экспертных систем, «генетических алгоритмов», «нечётких регуляторов и нейронных сетей». Такую систематизацию методов трудно полностью, а может быть, и невозможно адаптировать

непосредственно для анализа и исследования СУП.

Методы управления персоналом организации, по предложению учёных А. Я. Кибанова, А. П. Егоршина, делятся на административные, экономические, социологические и психологические. Они также легко вписываются в концепцию исследования СУП. Особенно подробно А. Я. Кибанов останавливается на развитии и применении методов для построения СУП и подразделяет их пять групп: методы обследования, методы анализа, методы формирования, методы обоснования и методы внедрения. Данные методы можно использовать не только при построении СУП, но и при исследовании персонала предприятия и системы управления им.

В своей теории исследования систем управления З. М. Макашева опирается на методы анализа систем управления, к которым относит следующие методы:

- структуризации целей;
- организационного моделирования;
- аналогий;
- рангов;
- сопоставлений;
- непосредственного оценивания [5, с. 83].

Эти методы имеют широкий спектр внедрения и успешно применяются при исследовании СУП как специалистами на производстве, так и выпускниками вузов при написании дипломных работ.

Методики исследования систем управления персоналом в основном направлены на анализ и совершенствование отдельных подсистем или направлений СУП. Одной из системных методик исследования СУП является кадровый аудит. «Аудит персонала – это система консультационной поддержки, аналитической оценки и независимой экспертизы кадрового потенциала организации», – такое определение даёт ведущий специалист по управлению персоналом А. Я. Кибанов [6, с. 249]. Основными предметами исследования аудита являются направления СУП, их взаимосвязи, влияние друг на друга и результаты деятельности. К исследованию СУП можно применить методику диагностики систем управления. Методика диагностики систем управления опирается на системный подход.

В. М. Мишин включает в методику диагностики СУП следующие этапы:

- определение критериев диагностики;
- учёт внутренней и внешней среды диагностируемой системы;
- выявление проблем, установление недостатков («узких» мест) в СУП и причин их возникновения;
- разработку направлений разрешения проблемы и устранения недостатков в СУП [3, с. 351].

Методы, используемые в диагностике СУП:

- метод «дерева целей», проблем;
- экспресс-анкетирование;
- опрос менеджеров;
- изучение документации;
- анализ внешней и внутренней среды.

Результат диагностики СУП оформляется в виде отчёта, на основании которого даются выводы и рекомендации. Аудит и методику диагностики следует применять при комплексном подходе исследования всей СУП организации.

Для исследования подсистем СУП в настоящее время разработано и применяется достаточно большое количество инновационных методик, таких как: методика обучения менеджеров – «кейс тест», методика «балльной оценки эффективности работы организации» (БОЭРО), оценка по коэффициенту трудового вклада (КТВ), методика исследования трудовой мотивации – «контент-синтез», факторная структура мотивов труда, тестирование – «мотивационный профиль» и другие.

Глухенькая Н.М. предлагает для каждой подсистемы СУП определённую группу методов и методик. Так, автор предлагает:

- для найма и отбора персонала: сравнительная методика, описательная методика, персонал-технология, наблюдение, беседа, анализ документов, тестирование, опрос, обсуждение, сравнение, собеседование, оценка, биографический метод, аттестация;
- для адаптации персонала: кейс – метод, беседа, наблюдение, опрос, тестирование, сравнение, анализ деятельности, консультирование, моделирование, совещание [7, с. 74].

Научные методы и методики исследования систем управления персоналом часто предполагают анализ имеющихся условий и синтез полученных результатов, которые используются для разработки предложений и рекомендаций при проектировании, реконструкции или совершенствовании СУП.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок.* Система управления персоналом в данный период имеет свою обширную методологическую базу, опирающуюся на современные теоретические положения, систему научных подходов и принципов, определяющих разнообразные методы и способы исследования СУП.

В результате анализа и синтеза теоретических основ ИСУ, научных подходов и методов исследования систем управления персоналом предложена систематизация методологических составляющих в соответствии с направлениями СУП: кадровая политика организации, обучение и развитие персонала, мотивация труда персонала в организации, организационная культура предприятия, работа с кадровым резервом и др.

Дальнейшие разработки следует посвятить совершенствованию методов и методик исследования закономерностей формирования коллектива на разных стадиях жизненного цикла организации.

#### Литература:

1. Егоршин А. П. Основы управления персоналом: учеб. пособ. для вузов /А. П. Егоршин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА – М, 2008. – 352 с.
2. Глущенко В. В. Исследование систем управления: социологические, экономические, прогнозные, плановые, экспериментальных исследования / В.В. Глущенко, И. И. Глущенко. – Моск. обл.: ООО НПЦ «Крылья», 2000. – 416 с.
3. Мишин В. М. Исследование систем управления: учебник для вузов / В.М. Мишин. – М.: ЮНИТИ, 2007. – 527 с.
4. Мотышина М. С. Исследование систем управления: учеб. пособ. / М.С. Мотышина. – СПб.: ИВЭСЭП. - 2006. – 220 с.
5. . Макашева З. М. Исследование систем управления: учеб. пособ. / З.М. Макашева. – М.: КНОРУС, 2009. – 175 с.
6. Кибанов А. Я. Основы управления персоналом: учебник / А.Я. Кибанов. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 638 с.
7. Глухенькая Н.М. Исследование систем управления персоналом организации: монография / Н.М. Глухенькая. – Прага : Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ», 2014. – 96 с.

УДК 65.012.34

### ПРОБЛЕМАТИКА СИСТЕМЫ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ НА НЫНЕШНЕМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

*Дранко В.С.,*

*студентка кафедры маркетинга и логистики,*

*Лунина В.Ю.,*

*старший преподаватель кафедры маркетинга и логистики,*

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

*В статье рассмотрены основные проблемы транспортной логистики на современном этапе, решение которых поспособствует улучшению транспортных процессов как отдельных предприятий, так и Республики в целом.*

**Ключевые слова:** *транспортная логистика, транспорт, перевозки, Донецкая Народная Республика, издержки, таможенные отношения, груз.*

*In the article describes basic problems of transport logistics at the current stage, solution of which will contribute to improvement of transport processes of individual companies, and the republic as a whole.*

**Keywords:** *transport logistics, transport, transportation, Donetsk People's Republic, costs, customs relations, cargo.*

*Постановка проблемы.* На современном этапе роль экономической эффективности транспортной логистики возрастает, ведь эффективная и слаженная работа всей транспортной системы является движущей силой для общего развития Донецкой Народной Республики. Важное значение приобретает эффективное решение проблем перемещения товаров, поиск оптимальных схем организации и обслуживания товаропотоков, с учетом их динамического роста, возникновения качественно новых требований к эффективности перевозок и вопросы управления ими.

Сложная экономическая ситуация в ДНР требует от работников транспортной отрасли повышенного внимания к решению вопросов организации и управления перевозками, повышение качества предоставляемых услуг, выбора каналов движения товара. Основная цель транспортной логистики заключается в ликвидации перебоев в случае непрерывного перемещения товаров и транспортных средств от пункта отправления до пункта назначения.

Актуальность решения транспортных проблем подтверждается еще тем, что до – 50 % всех затрат на логистику, составляют именно транспортные расходы.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Проведенный анализ научной литературы свидетельствует о наличии исследований проблем транспортной логистики такими учеными, как: Б.А. Аникин [1], А.А. Бакаев [2], Т.А. Прокофьева [3], В.Л. Дикань [4] и др. В своих работах они исследуют общетеоретические проблемы и направления развития логистики, в частности транспортной, решают задачи по оптимизации работы транспорта в логистических системах с внутренними перевозками и взаимодействием работы транспортных средств в логистических системах. Однако эти исследования нуждаются в дополнении с сосредоточением внимания именно на задачах и логистических проблемах, решение которых поможет вывести транспортный комплекс на качественно новый уровень.

*Цель исследования.* Целью данного исследования является выяснения сущности и задач транспортной логистики, определение ее основных проблем и направлений их решения на современном уровне.

*Изложение основного материала.* На сегодня логистика как один из эффективных инструментов планирования организации и управления процессами движения материального и сопутствующих ему потоков направлена на получение максимальной прибыли всеми участниками конкретного транспортно-распределительного процесса путем оптимизации их логистических затрат в определенном пространстве и времени. При этом координацию технологической, технической и организационно-экономического взаимодействия между всеми функциональными звеньями обеспечивает соответствующая логистическая система, неотъемлемой частью которой является транспорт.

Транспорт – это самая важная и мощная отрасль любой страны мира. Значение транспорта для страны исключительно велико. Он выполняет в государстве важные экономические, оборонные, социально-политические и культурные функции. Экономическая роль транспорта состоит прежде всего в том, что он является органическим звеном каждого производства, проводит непрерывную и массовую доставку всех видов сырья, топлива и продукции из пунктов производства в пункты потребления, а также осуществляет разделение труда, специализацию и кооперацию производства [3].

А.А. Бакаев дает следующее определение транспортной логистике как функциональной составляющей общей логистической системы предприятия: транспортная логистика – это логистика, которая решает комплекс задач, связанных с организацией перемещения грузов транспортом общего пользования [2]. Транспортная логистика непосредственно связана с планированием, организацией и реализацией наиболее оптимальных схем поставок грузов различного вида от производителя к потребителю.

Выделяют следующие функции транспортной логистики [1, 4]:

1. Системообразующая.

Логистика являет собой систему эффективных технологий, обеспечивающих процесс управления ресурсами. Образуется система управления товародвижением, то есть формируются хозяйственные связи, организуются перемещения продукции через места складирования, происходит урегулирование запасов продукции, развитие и организация складского хозяйства.

2. Интегрирующая.

Логистика гарантирует синхронизацию действий сбыта, сбережения и доставки продукции с ориентацией их на рынок средств производства и предложение посреднических

услуг покупателям. Гарантирует согласование интересов логистических посредников в логистической системе.

### 3. Регулирующая.

Логистическое управление материальными потоками ориентировано на экономию всех видов ресурсов, уменьшение всех возможных издержек.

### 4. Результирующая.

Логистическая работа ориентирована на поставку продукции в нужном количестве, в нужном качестве, в обозначенное время и место, при минимальных издержках.

Следовательно, роль транспортной логистики заключается в обеспечении эффективного движения товара и, соответственно, снижении совокупных транспортных затрат. Важно, что транспортная логистика является процессом, который активизирует работу многих экономических субъектов, среди которых и промышленные и транспортные предприятия, а также финансовые учреждения и другие, прямо или опосредовано задействованы в осуществлении логистического товародвижения.

Контроль транспортной логистики на республиканском уровне осуществляется с помощью Министерства транспорта Донецкой Народной Республики и регулируется Законом «О транспорте» № 27-ІНС от 27.03.2015 [5].

Министерство транспорта является органом государственной исполнительной власти в области транспорта, осуществляющим функции по выработке государственной политики в сфере железнодорожного, морского и речного, автомобильного пассажирского транспорта, автомобильного и дорожного хозяйства, гражданской авиации, использования воздушного пространства, обеспечения безопасности транспортных сооружений и самого транспорта, регистрации прав на все виды транспорта и организации дорожного движения. Министерство осуществляет координацию и контроль деятельности вышеуказанных направлений, в установленном порядке организывает проведение переговоров и заключение международных договоров в своей деятельности [6].

В настоящее время Донецкая Народная Республика находится на этапе формирования и консолидации отрасли транспортной логистики. Среди факторов, сдерживающих развитие отрасли можно отметить такие как: переориентирование рынков, высокий уровень риска вследствие несовершенства нормативной базы, сложность экспорта и импорта.

Анализируя нынешнее состояние рынка транспортных услуг и транспортной логистики Республики в целом можно выделить следующие проблемы:

#### 1. Нестабильная военно-политическая ситуация.

Проведение на территории ДНР боевых действий влечет за собой высокий уровень риска при перевозках, так как отсутствует гарантия сохранности товаров. Также необходимость восстановления или нахождения новых логистических схем несет значительные временные и финансовые затраты.

#### 2. Экономическая и транспортная блокада со стороны Украины.

На данный момент перевозки через границу с Украиной являются значительной проблемой транспортной логистики республики. Украинские правила пересечения линий разграничения ввели систему контроля, которая предусматривает то, что транспортные средства и физические лица могут пересекать границу только в конкретных пунктах пропуска по дорожным коридорам. Таможенные отношения, регулируемые украинской стороной, влияют на трудности или полное отсутствие обеспечения товарами жителей Республики и невозможность предприятий, находящихся на территории ДНР в полной мере осуществлять свою деятельность.

#### 3. Отсутствие инвестиционных ресурсов.

Повышение цен на транспортные логистические услуги коснулось всех аспектов деятельности транспортной логистики. На данный момент многие предприятия и отдельные грузоперевозчики прекратили свою работу.

#### 4. Отказ официальных производителей и дилеров Украины и РФ снабжать продукцию на оккупированную территорию.

На сегодняшний день более 4000 компаний (объектов интеллектуальной собственности) официально отказались сотрудничать с ДНР и поставлять продукцию на ее территорию. Это сказывается на ассортименте и, в общем, на номенклатуре товаров, находящихся на рынке Республики.

#### 5. Временные издержки, связанные с длительным пребыванием на границе с Российской Федерацией.

Огромные очереди на таможне РФ несут за собой значительные временные потери, которые сказываются на финансовых затратах и невозможности доставки товара точно в срок.

Говоря о первопричинах появления данной проблемы депутат НС ДНР Марина Жейнова отметила быстро возросший поток пассажирских и грузовых перевозок через имеющиеся КПП: «У нас отсутствует железнодорожное и авиасообщение, поэтому загруженность пунктов пропуска резко возросла, а их расширение требует больших финансовых вложений. Тем не менее, постепенно мы будем решать этот вопрос». [7]

Вышеперечисленные проблемы должны решаться как на высшем уровне руководства государства, так как урегулирование военной ситуации, вопросы международных отношений и другие задачи глобального характера возможно решить только на политическом уровне, так и специалистами в области транспортной логистики, которые способны разрешить практические и функциональные задачи.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок.* Решение данных проблем считается определяющим условием последующего удачного становления транспортной логистики, а нахождение путей их решения являются приоритетными направлениями научных исследований и работы органов власти и управления.

Обстановка, образовавшаяся в экономике Республики, требует создания принципиально новой системы управления грузопотоками, основанной на прогрессивной технологии и логистических принципах движения грузов. Главные задачи, стоящие перед транспортными организациями, предусматривают понижение цен перевозок, совершенствование их качества, уменьшение сроков доставки.

Для того чтобы решить вопрос о более эффективном взаимодействии таможенно-логистической и транспортной инфраструктур, необходимо создавать благоприятные условия, которые помогут беспрепятственному и свободному перемещению товарных потоков в торговом пространстве.

#### Литература:

1. Аникин Б.А. Логистика: учеб. пособ. / Б.А. Аникин. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 214 с.
2. Бакаев О.О. Теоретичні засади логістики: підр. для студ. екон. і транспорт. спец. / О.О. Бакаев, О.П. Кутах, Л.А. Пономаренко. – К.: Фенікс, 2003. – 429 с. – Т.1.
3. Логистика транспортно-распределительных систем: региональный аспект / Т.А. Прокофьева, О.М. Лопаткин. – М.: Консульт, 2003. – 400 с.
4. Дикань В.Л. Актуальность улучшения системы комбинированных перевозок в международной транспортной сети / В.Л. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості: зб. наук. праць. – Х.: УкрДАЗТ. – 2006. – Вип. 3. – С. 13-20.
5. Закон «О транспорте» № 27-ІНС от 27.03.2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnrsovet.su/zakon-o-transporte/>
6. Официальный сайт Министерства транспорта Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://donmintrans.ru/content/o-ministerstve>
7. Официальный сайт Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnr-online.ru/my-budem-rasshiryat-tamozhennye-punkty-propuska-deputat-ns-dnr-marina-zhejnova/>

УДК 330.342.146

### ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ

*Жушма И. А.,*

*студентка кафедры экономики предприятия,*

*Лошинская Е. Н.,*

*доцент, к. гос. упр., доцент кафедры экономики предприятия,*

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

*Многие вопросы, связанные с определением места моделей социализации экономики в формировании региональной политики социально-ориентированного развития экономики, определению содержания и места социальной безопасности региона в*



обеспечении социальной ориентации его экономики, оценке уровня социальной ориентации экономики региона, выбором типа региональной политики социально-ориентированного развития экономики, остаются нерешенными, что вызывает необходимость дальнейших углубленных исследований. Значимость данной проблематики обусловила выбор темы исследования, его основные задачи и структуру.

**Ключевые слова:** рыночное хозяйство, модели социально-ориентированной экономики, благосостояние населения, модели социально-ориентированной экономики, благосостояние населения.

*Many issues associated with the definition of models of socialization of the economy in shaping regional policy socio-oriented development of economy, the definition of the content and place of social security in the region in ensuring the social orientation of its economy, assessing the level of social orientation of economy of region, the choice of the type of regional policy socio-oriented development of the economy, remained unresolved, thus necessitating further in-depth studies. The importance of this problem led to the choice of the research topic, its main objectives and structure.*

**Keywords:** market economy, socially-oriented economy, the welfare of the population models of the social focused economy.

*Постановка проблемы в общем виде.* Формирование национального хозяйства социального плана является актуальной проблемой для всех развитых стран нашего времени. Взаимная зависимость и обусловленность экономической и социальной сферы это неоспоримый факт.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Проблему формирования социально-ориентированной экономики рассматривали такие отцы американской демократии – Т. Джефферсон, Б. Франклин, Дж. Медисон, Дж. Адамс – прагматики с огромным опытом и знанием делового человека, американского характера эмигранта, его психологии. Они желали «достигнуть высокого уровня развития и своды для каждого гражданина с помощью общественных институтов, задуманных ими», совершенно четко осознавая свойства человеческого характера и не имея ни малейшего желания строить свою систему, используя некоего фантастического, придуманного человека.

*Актуальность.* Мировая экономическая мысль накопила значительный опыт в исследованиях сущности социально-ориентированной экономики, ее характеристик, особенностей формирования и реализации моделей социализации экономики. Основные теоретические и прикладные основы этой проблемы были изложены в трудах зарубежных ученых и специалистов: К. Алдерфера, Г. Беккера, А. Берли, Дж. Брэдшоу, Дж. Бьюкенена, А. Льюиса, А. Маслоу, В. Ойкена, М. Сальвадоре, Дж. стрейч, А. Хансена, Т. Шульца, Й. Шумпетера и др.. Различные аспекты социализационных преобразований в экономике нашли отражение в работах таких отечественных ученых, как Башнянин Г.И., Богиня Д.П., Вовканич С.И., Герасимчук З.В., Григорян Г.М., Грищенко А.А., Данилишин Б.М., Долишний М.И., Зайцев Ю.К.[1, с.415].

*Цель статьи.* Определить основные особенности формирования экономической модели социально-ориентированной экономики с использованием зарубежного опыта и ее адаптации в современной экономике Донбасса.

*Изложение основного материала исследования.* В мире существует не менее 200 государств, каждая из которых имеет свои экономические модели. Но уровень развития экономики, темпы ее роста, уровень жизни в этих странах разнятся. К самым развитым странам относятся страны «большой семерки». В них производится большая часть мирового валового продукта. Все эти страны базируются на рыночной модели развития. Но, следует отметить, что модели рыночной экономики у них разные.

Если общим критерием рыночных систем является рынок с колебанием спроса, предложения и цен, который превратили в двигатель производства, почему одна рыночная система развивается быстрее, а другая медленнее. Уже не подвергается сомнению положение о том, что огромное влияние на уровень развития экономики оказывают институциональные факторы. Но самым важным является роль и место государства в экономической системе. Отношение государства и рыночной экономики определяются рамками задаваемых Конституцией. Остающееся экономическое пространство используется политикой (экономической, включая и социальную). Этот сегмент и развивает отношения между государством и экономикой, которые характерны для данной экономической системы и обуславливает ее развитие. В наше время самой экономически мощной державой является

США. Модель экономики этой страны охарактеризована как либеральная или конституционально-классическая. Данная модель создана по классическим нормам экономического и политического либерализма и законодательно закреплена в Конституции, принятой еще в 18 веке. Анализ социально-экономического развития США за последние 100 лет выделяет три важнейших характеристики американской экономики: рост валового национального продукта в целом и на душу населения; динамика структуры рабочей силы и – возросшее вмешательство государства в экономику. Среднегодовые темпы его роста были более 3 %. До 1930 – 3,5 %, после 1949 – 3,6 %. По мнению Л. Рейнольдса, ВВП на душу населения начал свой рост в США еще с 1830 года. Но такие темпы развития характерны для государства классического капитализма и рыночной системы с точки зрения внесения в экономику эмигрантами из Старого Света и из Англии парадигмы рынка в чистом виде в поведении и психологи [2, с. 543].

Кризис большого количества регионов страны обуславливает повышенный уровень внимания и поиск эффективных путей решения социально-экономической проблематике со стороны органов региональной власти, научных школ и общества в целом, т.к. углубление социально-экономических диспропорций отрицательно повлияло на уровень и качество жизни населения. Ослаблялись результаты экономического развития и выделяет приоритет качественных движений социально-экономического взаимодействия. Все это обуславливает необходимость разработки специального инструментария для формирования региональной политики социально-ориентированного развития экономики и выбора адекватных путей обеспечения социальной безопасности на региональном уровне. Многие вопросы, связанные с определением места моделей социализации экономики в формировании региональной политики социально-ориентированного развития экономики, определению содержания и места социальной безопасности региона в обеспечении социальной ориентации его экономики, оценке уровня социальной ориентации экономики региона, выбором типа региональной политики социально-ориентированного развития экономики, остаются нерешенными, что вызывает необходимость дальнейших углубленных исследований. Значимость данной проблематики обусловила выбор темы исследования, его основные задачи и структуру. Социально-ориентированная экономика является экономикой развития, которая предусматривает наращивание конкурентных преимуществ экономики регионов за счет использования и развития социального потенциала. Создание рыночной экономики социально ориентированного типа предполагает стимулирование региональных инициатив по эффективному использованию человеческих, финансовых, административно-управленческих ресурсов с целью обеспечения способности экономики региона удерживать сильные позиции в межрегиональной конкурентной борьбе, динамично расти на инновационной основе, выполнять социальные функции и гарантировать социальные блага для населения. Такая экономика предполагает наличие экономического механизма, который обеспечивает рост потребления общественных благ по мере роста эффективности общественного труда, а также стабильные условия для наращивания жизненного уровня населения, саморегуляции социальных процессов и достижения социальной безопасности региона. Под социально-ориентированной экономикой региона предлагается понимать тип конкурентоспособной экономической системы региона, который обеспечивает достижение высокого уровня социальной безопасности в регионе. В целях формирования региональной политики социально-ориентированного развития экономики проанализирован опыт регионального управления Германии и Швеции - стран с социально-ориентированной экономикой, которые существенно отличаются степенью вмешательства государства в перераспределении ресурсов, доходов и услуг, в частности, определено специфику регионального управления, стратегические цели, признаки, принципы и факторы, влияющие на эффективность функционирования экономической системы региона. На основе обобщения зарубежного опыта и сравнения с имеющимися условиями регионального развития определено, что в основу модели социально-ориентированного развития экономики регионов должны быть положены следующие принципы: принцип фокусировки; принцип «преференции за реформы»; принцип синхронизации действий; принцип дифференцированности государственной политики регионального развития; принцип субсидиарности, принцип социальной безопасности региона; принцип взаимной ответственности, принцип открытости экономики регионов; принцип взаимосвязи экономического потенциала региона и уровня благосостояния населения; принцип структурной пропорциональности экономики региона, а факторами, которые определяют социальную ориентацию экономики региона, являются: наличие определенного уровня

прослойки в регионе среднезажиточных граждан; социальная ответственность населения за результаты экономической деятельности в регионе; наличие в регионе экономического механизма, который обеспечивает рост потребления по мере роста эффективности общественного труда; наличие условий для всестороннего развития населения региона; наличие условий, при которых социальной помощи требует минимальное количество населения региона; развитая система социальных программ, направленных на блокирование социальных конфликтов в регионе; поддержка приемлемого уровня социальной дифференциации в регионах; стабильные условия для наращивания жизненного уровня населения региона через самореализацию личностного потенциала на основе рыночных механизмов; социальная безопасность региона как гарантия его экономического развития; защита интересов граждан как целевая направленность региональной экономической политики; баланс между рыночной экономикой и социальным равенством в регионе; равный доступ всех граждан ко всем видам ресурсов [3]. Современные государства предпочитают инвестировать средства непосредственно в самих людей. Человек становится не просто ресурсом в руках экономики, он становится целью экономического роста. Один грамотный, обученный, предприимчивый специалист сможет заменить несколько простых рабочих. Для того чтобы сформировать социально-ориентированную экономику, необходимо проводить реформы не только в экономической сфере. Все сферы жизни общества непосредственно связаны между собой, они являются взаимно обуславливающей системой. Где одни процессы влияют на всю систему в целом. Для достижения экономического подъема, улучшения жизни населения необходимо проводить реформы в системе здравоохранения, образования, сельском хозяйстве, улучшать жилищный фонд, социального страхования, выплат пособий и пенсий, понижение уровня безработицы и маргинализации общества. Государство должно поддерживать малый бизнес, особенно тот, который непосредственно связан с сельским хозяйством, ведь по своей сути Россия - это аграрная страна. Обеспечение населения качественной медицинской помощью позволит эффективно использовать человеческий ресурс. Все эти преобразования окажут положительное воздействие на экономику в целом. При создании современной модели развития социально-ориентированной экономики России необходимо обращаться к мировому опыту построения рыночных отношений. Однако нельзя забывать, что наша страна очень самобытна, имеет многовековую историю. Различные политические режимы, собственные социальные и духовные ценности повлияли на своеобразное становление экономических отношений в России. На сегодняшний день в нашем государстве только начинает складываться модель социально-ориентированной экономики, приоритетное место в которой отводится на удовлетворение социальных целей и благ всего населения. Улучшается система правовых институтов и норм, которые позволят обеспечивать экономический подъем и социальную справедливость.

Правительством приняты документы, которые позволят реализовать национальные проекты, к ним относятся:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года.
2. Стратегию национальной безопасности РФ до 2020 года.
3. Федеральную целевую программу Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации [4].

В этих документах отражены ключевые позиции и ориентиры в сфере социальной политики по устранению неравенства, повышению благосостояния населения, повышение жизненного уровня незащищенных слоев населения, поддержки многодетным семьям, устранение безработицы. Государственные преобразования, участие правительства в экономической сфере это правильный подход к формированию общества с социально-ориентированной рыночной экономикой. Социально-ориентированная экономика это высокоэффективная открытая экономическая система с развитым предпринимательством и развитой рыночной инфраструктурой. В такой системе государство регулирует доходы, заинтересованно в предпринимательской деятельности, в расширении и совершенствовании производства. И в которой работник должен выполнять рабочие функции качественно. Государство и частный бизнес не должны полностью контролировать экономику, они должны лишь направлять ее в нужное русло. Политика государства должна заключаться в развитии чувства взаимной ответственности всех участников рыночных отношений и в корректировке несправедливых тенденций в конкуренции, торговле и распределении доходов.

Функционирование японской модели больше основано на исторических традициях Японии, на приоритете интересов нации над личными интересами, высокой трудовой дисциплинированности и ответственности работников, сильно развитой восприимчивости ко всему новому. За счет перечисленных и других факторов достигается значительное снижение себестоимости продукции, ее высокое качество, что обеспечивает высокую конкурентоспособность японских товаров на мировом рынке. Японцы не преувеличивали роль «свободного рынка» с послевоенных лет активно применяют механизмы макроэкономического планирования. К основным чертам японской модели относятся: высокий уровень государственного воздействия на основные направления национальной экономики; составление пятилетних планов укрепления и развития сил самообороны, которые развиваются с 1957г. Перед тем как произошло «Японское чудо», был составлен 30-летний стратегический план вывода экономики из кризисного состояния и создания высокоэффективных производств; широкое распространение пожизненного найма рабочих на фирмах; объединение их общими интересами; привлечение работников к управлению и принятию решений; незначительное различие в уровне заработной платы, которое составляет семнадцатикратный разрыв между главой фирмы и служащими; социальная направленность модели. Государство ведет борьбу против социального неравенства, следит за соблюдением социальных прав граждан в случае болезни, безработицы и ухода на пенсию. Обязанности по решению социальных задач работающих во многом возлагаются на корпорации и объединения. Немецкая модель или континентальная (Германия, Австрия, Швейцария, отчасти Франция) Отличительными особенностями немецкой модели являются: значительный удельный вес государственной собственности; сильное государственное воздействие на экономику, которое проявляется преимущественно при решении социальных проблем; различие в уровне заработной платы является незначительным; решающая роль отводится банкам, при этом центральному банку предоставлена полная автономия [5].

Для социально ориентированной экономики характерны сильные позиции государства в регулировании воспроизводственных процессов и решении социальных проблем. Социальная политика государства направлена по отношению ко всем членам общества: регулируются занятость населения, уровень доходов, в отдельных случаях и цены. При этом регламентирующие функции государства распространяются не только на макроуровень хозяйственной деятельности, но и на деятельность субъектов микроэкономики. Сторонники социально-ориентированной модели утверждают, что абсолютно «свободный рынок», рынок без государственного регулирования способен привести к тем же последствиям, к каким приводит действие централизованно управляемой системы. В условиях дальнейшего проведения экономических реформ требует усиления государственного воздействия на экономический процесс. Это обусловлено как структурными особенностями национальной экономики, так и историческими условиями развития страны. Сердцевиной экономического развития является инвестиционный процесс, без которого это развитие попросту невозможно. Конструктивная экономическая политика невозможна в отрыве от общеэкономической политики, направленной на обеспечение независимости и безопасности страны. Эта политика должна способствовать не уничтожению главных систем жизнеобеспечения государства путем их «адаптации» к условиям, в которых они заведомо не могут существовать, а их модернизации и развитию. Необходимо дозированное открытие национальной экономики и целенаправленная - в духе модернизации и развития - защита основных промышленно-экономических систем государства. Отсюда необходимость модификации политики приватизации и политики цен, подчинения их целям сохранения целостности национальной экономики.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.* Для формирования в Донбассе социально-ориентированной экономики знаний необходимо реализация таких стратегических приоритетов: высокотехнологическое развитие экономики на инновационной основе; развитие науки и формирование интеллектуального капитала; развитие человеческого потенциала региона; создание качественной системы непрерывного образования и накопление человеческого капитала; достижение высокого уровня жизни, формирования среднего класса. Все сформированные стратегические приоритеты между собой тесно взаимосвязаны, каждый из которых является и фактором, и следствием развития всех других приоритетов. Так, высокотехнологическое, инновационное развитие экономики невозможно без развития науки, соответствующего кадрового обеспечения производства, формирования творческой личности. В свою очередь, инновационная экономика формирует спрос на научные разработки и обеспечивает их финансирование, формирует

рабочие места, определяет доходы населения и множеством других каналов оказывает влияние на все сферы общественной жизни, в том числе и на сформулированные приоритетные направления развития региона. Уровень развития человеческого потенциала зависит от уровня развития экономики, доходов населения, качества образования и является основой формирования интеллектуального и человеческого капитала. Только комплексная реализация всех приоритетных направлений даст возможность сформировать в регионе экономику знаний, ориентированную на социальное развитие. Для этого необходимо по каждому направлению разработать региональные программы, наполнить их конкретными реалистичными мероприятиями и обеспечить контроль за их выполнением. Организация эффективной работы над созданием инновационной стратегии развития Донецкого региона требует: во-первых, глубокого и комплексного анализа социально-экономического развития региона, реалистической оценки состояния дел в экономической и социальной сферах, выявления причин низкой инновационной активности предприятий, слабой структурной перестройки экономики, низкого уровня развития человеческого потенциала и других имеющихся проблем. Эффективная аналитическая работа возможна только на основе анализа обширной статистической информации в комплексе с дополнительными выборочными обследованиями по основным направлениям предполагаемой стратегии; во-вторых, формулировки стратегических показателей-ориентиров – конкретных показателей (количественных и качественных), которых необходимо достичь региону в процессе реализации стратегии. Показатели-ориентиры должны быть определены по каждому стратегическому приоритету. Так, например, по приоритету «Достижение высокого уровня жизни, формирование среднего класса» система показателей должна включать: среднедушевой совокупный доход населения и его соотношение с прожиточным минимумом; среднюю заработную плату, ее соотношение к средневропейскому уровню; уровень материального обеспечения населения (жильем, бытовой техникой и т.д.) и ряд других показателей, которых необходимо достичь для обеспечения высокого жизненного уровня населения; в-третьих, разработки и реализации комплекса взаимосвязанных региональных концепции и программ в рамках избранных стратегических приоритетов. Например, концепции непрерывного образования, программы развития профессионально-технического образования в соответствии с потребностями инновационной экономики и др. Важно обеспечить научную и практическую обоснованность разрабатываемых программ, детально проработать механизмы их реализации.

#### Литература:

1. Макроэкономика: учебное пособие для студ. экон. спец. вузов / (А.В.Бондарь и др.). – Минск: БГЭУ, 2007. – 415 с.
2. Экономическая теория. Учебное пособие (под редакцией И.В.Новиковой). Минск: БГЭУ, 2006. – 543 с.
3. Социально-ориентированная рыночная экономика черты, принципы, направления. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cinref.ru/razdel/00800economics/15/252828.htm>
4. Социально ориентированная рыночная экономика. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zadachi.org.ru/?n=22146>
5. Социально ориентированная рыночная экономика. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://allreferat.org.ua/referat/41144/?page=17>

УДК 331.108

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ****Кандеева А.Р.,***студентка кафедры управления персоналом и экономики труда,***Смирнов С.Н.,***к.т.н., доцент кафедры управления персоналом и экономики труда,**ГОУ ВПО «Донецкий государственный университет управления», г. Донецк*

*Статья посвящена проблеме теоретико-методологических составляющих исследования систем управления персоналом. Проанализированы существующие принципы и подходы исследования систем управления. Отмечено, что система управления персоналом является одной из систем управления организации. В то же время она имеет свои специфические особенности, которые требуют своей концепции и собственной современной методологии.*

**Ключевые слова:** персонал, принцип исследования, система управления, организация, методология.

*The article is devoted to the problem of theoretical and methodological components in researches of personnel management systems. The existing principles and approaches to the study of management systems were analyzed. The personnel management system is one of parts a management system organization. At the same time it has its own specific features, which require their own modern concepts and methodology.*

**Keywords:** personnel, principle of research, management system, organization, methodology.

*Постановка проблемы.* В настоящее время большое значение имеет профессионально организованное управление любой системой, в том числе и системой управления персоналом. Исследование систем управления персоналом (СУП) является одним из важнейших направлений для проектирования, построения и совершенствования СУП. Для исследования необходимо сформулировать цели, задачи, установить необходимые научно-теоретические закономерности, использовать современные методики, чтобы принять правильные решения.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Сейчас невозможно представить управление организацией без специальных научных знаний, практических умений и навыков. Концепции и парадигмы управления СУП опираются на научно-теоретические и методологические основы, разработанные учёными-исследователями систем управления: В.М. Мишиным, С.Л. Гольдштейном, К.В. Балдиным, В.И. Коробко, А.В. Демидовой, В.В. Кафидовым, А.С. Малиным, В.И. Мухиной, М.С. Мотышиной, В.В. Глущенко, З.М. Макашевой, Э.М. Коротковым и другими. Исследования выше указанных авторов посвящены развитию методологической базы, включающей теоретические положения, научные подходы к исследованию систем управления.

*Актуальность данной статьи* обусловлена тем, что эффективность деятельности, как небольших организаций, так и огромных компаний, во многом зависит от «человеческого капитала», кадрового потенциала предприятия, умения организовать и руководить «кадрами», обеспечивать функционирование и развитие системы управления.

Знание методологии необходимо для успешного проведения исследования и получения достоверных результатов, которые являются основанием для проектирования, построения, организации и совершенствования систем управления персоналом.

*Целью работы* является изучение теоретико-методологических составляющих исследования систем управления персоналом.

*Изложение основного материала.* Методологию исследования систем управления персоналом представляют теоретические положения, принципы, подходы и методы, которые тесно связаны с концепцией исследования систем управления персоналом (ИСУП).

Методологические положения исследования – научные, обоснованно сформулированные утверждения (положения) о совокупности принципов, методов, форм и средств логической организации и проведения исследовательской деятельности [1, с. 54]. Конечно, теоретико-

методологические положения это не догмы, они совершенствуются, дополняются и развиваются, иногда опровергаются учёными и практиками, то есть находятся в постоянной динамике.

Принципы исследования, будучи важнейшей категорией методологии, представляют собой базовые правила, основу действий, сущность и исходные положения, используемые при осуществлении познавательной деятельности. Игнорирование принципов исследования ведёт к непредсказуемости результатов, ошибкам и потере времени как у начинающих исследователей, так и у имеющих опыт специалистов.

В результате анализа научно-теоретических источников по системам управления [1, с. 62; 2, с. 233; 3, с. 182; 4, с. 391] выделены основные принципы исследования СУП, которые приведены в таблице 1.

Таблица 1

### Принципы исследования систем управления

№ п/п	Принципы ИСУП	Сущность принципов ИСУП
1	Принцип системности	Исследование систем управления как единого и целостного явления, входящего в систему организации(предприятия), состоящую из подсистем, элементов и связей
2	Принцип объективности	Исследование систем управления осуществляется на основе научной корректности и соответствия реальности, беспристрастности и непредвзятости, подбором исполнителей необходимой квалификации
3	Принцип научности	Исследование проводится на основе современных достижений науки и практики с учётом современных подходов и методов, современных законов и закономерностей управления познавательными процессами
4	Принцип функциональности	Соответствие рыночным отношениям, собственности и уровням управления
5	Принцип экономической целесообразности	Исследование должно стремиться к снижению затрат и повышению эффективности
6	Принцип ответственности	Обеспечивается индивидуальностью, профессионализмом исследователя, коллективной ответственностью исследовательской группы
7	Принцип согласованности	Обеспечивает согласованность между различными звеньями системы управления и с основными целями, задачами, стратегией и тактикой организации, её функционированием
8	Принцип оптимальности	Многовариантная проработка предложений и выбор наиболее рационального варианта исследования

Принципы исследования систем управления взаимосвязаны между собой, дополняют друг друга и вместе представляют определенную систему правил, определяющих достоверность результатов исследования.

Подходы определяют направленность исследования. Общие подходы могут быть теоретическими, фундаментальными, эмпирическими, прикладными и комбинированными. Выбор подходов зависит как от цели исследования, так и от наличия информации об объекте и предмете исследования. Подход также определяет задачи исследования систем управления. Подходы могут быть системными или аспектными. Подходы самым тесным образом связаны с концепцией и стратегией исследования. Перечень научных подходов для выбора направлений исследования систем управления, он определен в результате анализа теоретических и научно-методических работ [5, с. 337; 6, с. 216; 7, с. 86].

Подходы для исследования систем управления.

– Системный подход. Методологический, фундаментальный подход, изучающий объект(систему) как единое целое.

- Ситуационный подход. Подход срочного принятия решений при быстротечном изменении окружающей среды.
- Эмпирический подход. Подход, при котором объект исследуется на основе уже имеющегося опыта.
- Социотехнический подход. Подход, который создаёт условия для приспособления человека к технике с целью увеличения эффективности производства.
- Операционный подход. Подход, в котором выделяются функции работы для анализа процесса управления.
- Процессный подход. Подход, который направлен на детальное изучение процесса производства исследуемого объекта и его анализ.
- Функциональный подход. Рассмотрение исследуемой системы с позиции внешней среды.
- Параметрический подход. Исследование и классифицирование определённых параметров элементов и подсистем.
- Целевой подход. Подход, ориентированный на поставленные перед исследователем цели на основе глубокого анализа всех потенциальных возможностей (кадровых, временных, финансовых, организационных).
- Информационный подход. Подход, исследующий информационное обеспечение системы и документооборот в ней.
- Рефлексивный подход. Систематизированная и доступная объективная информация о внутренней среде на основе рефлексии предприятия, системы (самоанализ, саморазвитие, осмысление и осознание, критический анализ содержания и методов, раскрывающих внутреннее содержание системы).
- Системно-структурный подход. Подход, при котором, с одной стороны, рассматривается система в целом, с другой – составляющие её элементы.
- Поведенческий подход. Анализ поведения людей, участников системы, прогнозирование их дальнейших действий, предложение новых отношений и др.
- Математический подход. Количественная оценка явлений и процессов.
- Комплексный подход. Изучение и разработка мер по совершенствованию всей системы управления или её части с использованием нескольких подходов.
- Компетентный подход. Исследование субъектно-деятельностного потенциала руководителя (личности).
- Анализ межличностных отношений и группового поведения. Подход, основой которого является изучение формальных и неформальных групп, лидеров в организации, горизонтальных, вертикальных связей, систем мотивации и стимулирования, видов власти.
- Формирование корпоративной культуры. Изучение или внедрение традиций, ценностей, символов, убеждений, формального и неформального поведения членов организации.
- Общая теория систем (ОТС-подход). Подход к науке о системах, выдвинутый австрийским биологом Л. Берталанфи, то есть отыскание структурного сходства законов для систем любой природы.
- Теория принятия решений и эффективных коммуникаций. Подход соответствия организационных и информационных структур. Для эффективного управления информация должна обладать достоверностью, ясностью, своевременностью, полнотой, оперативностью, надёжностью.
- Моделирование (подход и метод). Подход построения модели организации, в которой отражаются все элементы, взаимосвязи, закономерности. Может осуществляться в виде формул, рисунков, схем, графиков и др.
- Стратегический подход. Сущность подхода состоит в научном прогнозировании будущего состояния системы управления.
- Экзистенциальный подход. Опирается на психологию личности, когда духовные ценности играют определяющую роль.
- Деятельностно-специфический подход. Учитывает специфику организации и её составляющих, а также направление деятельности системы.
- Интегративный подход. Исследует развитие организации в целом, удовлетворённость работников системой управления организации



Выбор подхода исследования является направляющим и определяющим относительно границы исследования, исключает возможность «объять необъятное», отклониться в сторону, а также предполагает использование необходимых способов и методов для анализа системы.

Методы исследования – совокупность целенаправленных действий и способов получения новых знаний об определённом предмете соответствующего объекта изучения и познания. Методы исследования систем управления персоналом достаточно разнообразны, некоторые из них известны с древних времен (беседа, наблюдение) и успешно применяются в современном мире, другие появились в настоящее время, но все они постоянно анализируются, совершенствуются, определяют методику исследования.

Исследование систем управления всегда имеет цель, которая делится на подцели или задачи. В зависимости от поставленной цели и задач исследования подразделяются на теоретические, эмпирические и прикладные. По сути и необходимости исследования направлены на планирование, построение, укрепление, развитие, совершенствование и функционирование системы. Теоретическое и практическое исследование систем управления, изучение и определение взаимосвязей и взаимозависимостей всех явлений и процессов, протекающих в системе, – это труднейшая область человеческой деятельности. Результаты этой деятельности зависят от степени овладения методологией исследования, анализа и синтеза СУП и её подсистем, элементов, связей, следовательно, законами или принципами построения и функционирования системы управления, а также во многом – от способов, применяемых методов и специфических методик исследования.

*Выводы и перспективы дальнейших исследований.* Так, система управления персоналом организации является одной из систем управления вообще, и для её исследования применима большая часть подходов и методов исследования, но она имеет и свои специфические особенности, которые требуют профессиональных подходов, своей концепции и собственной современной методологии.

#### Литература:

1. Глухенькая Н. М. Исследование систем управления / Н.М. Глухенькая // Учеб.–метод. пособ. – Екатеринбург: УрФУ, 2012. – 83 с.
2. Кибанов А. Я. Служба управления персоналом/ А.Я. Кибанов., В.Г. Коновалова, М.В. Ушакова// Учеб.пособие – М.: КНОРУС, 2010. – 410 с.
3. Малин А. С. Исследование систем управления / А.С. Малин, В.И. Мухин // Учебник для вузов. – М.: ГУ «Высшая школа экономики», 2002. – 397 с.
4. Моргунов Е. Б. Управление персоналом: исследование, оценка, обучение / Е.Б. Моргунов // учебник для бакалавров. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2011. – 561 с.
5. Мишин В.М. Исследование систем управления / В.М. Мишин // Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ, 2007. – 527 с.
6. Закирова Г. Х. Психология эффективного стратегического управления персоналом / Г.Х. Закирова. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2008. – 591 с.
7. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации: отбор и оценка при найме, аттестации / А.Я. Кибанов, И.Б. Дуракова // Учеб.пособ. – М.: Экзамен, 2005. – 207 с.

УДК 65.012.34: 622

**ПРИМЕНЕНИЕ ТРАНСПОРТНО-СКЛАДКОЙ ЛОГИСТИКИ НА  
ГОРНОДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ  
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ**

*Ковальчук С. Г.,*

*магистр кафедры маркетинга и логистики,*

*Лизогуб Р. П.,*

*к.э.н., доцент кафедры: маркетинга и логистики,*

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

*В статье анализируется применение транспортно-складской логистики на горнодобывающих предприятиях Донецкой Народной Республики.*

*Ключевые слова:* логистика, трансформационные центры, автоматизация склада, угольная отрасль, эффективность, транспорт, системность.

*The article analyzes the use of transport and warehouse logistics at the mining enterprises of the Donetsk People's Republic .*

*Keywords :* logistics, transformation centers, warehouse automation, coal industry, efficiency, transport, consistency.

*Постановка проблемы в общем виде:* Угольная отрасль нашей республики в нынешней экономической ситуации занимает одно из ведущих мест в промышленности. Уголь используют в народном хозяйстве для производства стали, чугуна, производства электроэнергии, в химической промышленности и других отраслях народного хозяйства.

Постоянное давление экономики и достижение большей эффективности работы горнодобывающих предприятий заставляют уделять повышенное внимание такому аспекту, как транспортная и складская логистика. Должным уровнем организованная транспортно-складская логистика – это великолепный инструмент, обеспечивающий стабильное процветание любого предприятия и выход на новые рынки сбыта. Это обязательный элемент современного стратегического менеджмента, эффективность которого подтверждается опытом успешных международных предприятий. Эффективная транспортная и складская логистика приводят к росту прибыли даже при плохих экономических условиях.

*Анализ основных исследований и публикаций:* Многие авторы обращали внимание на эту тему. Среди них, в частности, стоит отметить: Волгин В.В.[2], Кулькова Е.П.[3], Николайчук В.Е.[4], Будишевский В.А [1].

*Цель статьи* – изучение применения транспортно-складской логистики на горных предприятиях.

*Основное содержание.* В основе транспортно-складских процессов на предприятии лежат суммарные затраты на весь комплекс транспортно-складских услуг, на пути грузов от поставщика до их использования у потребителя. В зависимости от рода груза, способа транспортировки и хранения, суммарные затраты на транспортно-складские операции составляют от 7 до 30 % себестоимости продукции, и наблюдается тенденция их увеличения. Транспортно-складская логистическая система представляет собой комплекс взаимосвязанных автоматизированных транспортных и складских устройств для погрузки, разгрузки, укладки, хранения, транспортировки, временного накопления предметов труда, инструментов и технологической оснастки.

Для изучения применения транспортно- складской логистики было выбрано предприятие ГП ДУЭК ДП «Шахта им. А. А. Скочинского». Шахте отведенные границы площадью в 100 квадратных километров с запасами 150 млн. тонн. Горные отводы площадью 223 км. Марка угля – Г, Ж, К, ОС, Т – коксующийся.

Основными направлениями деятельности предприятия являются:

- 1.Подземная добыча каменного угля
- 2.Реализация угольной продукции
- 3.Обеспечение угольной продукцией потребителей в соответствии с государственным заказом и по договорам купли-продажи
- 4.Агломерация, переработка каменного угля

##### 5. Организация сбыта продукции.

Одна из основных концептуальных требований логистики – доставка «точно в срок» – может быть реализована только с помощью систем хранения и переработки продукции (складов), которые сглаживают неравномерность движения и неопределенность параметров материальных потоков (МП). Чтобы снизить затраты на складскую переработку грузов в системе горного производства объединенной функции региональных и локальных – шахтных трансформационных центров. Региональные трансформационные центры образуются в системе производственных объединений, холдинговых компаний и др.

Трансформационные центры должны быть расположены в удобных местах, хорошо доступных для транспортных средств. Они должны быть размещены вблизи мест концентрации материальных потоков при постоянной необходимости их преобразований.

Оптимизация сети трансформационных центров является одним из условий эффективного функционирования макрологистической системы на ГП ДУЭК ДП «Шахта им. А.А. Скочинского». Трансформационные центры сферы транспорта и оптовой торговли являются важнейшими звеньями логистической цепи, которые обеспечивает продвижения материальных потоков к участникам процессов производства, товарного обращения и потребления.

Для решения задачи оптимального размещения трансформационных центров нужно учитывать исходные данные и расчетные показатели. К выходным данным относятся: характеристика развития и размещения производительных сил; технико-экономические показатели функционирующих трансформационных центров; перечень всех потребителей и агрегирования их в пункты или районы потребления; параметры и структура грузооборота в рамках рассматриваемого периода и на перспективу; параметры и характер материальных потоков, проходящих через трансформационные центры; пункты возможного размещения трансформационных центров в рамках транспортно – складских системах; перспективы развития транспортной сети; дальность перевозки материальных ресурсов; нормативные и справочные данные.

При выборе пунктов возможного размещения трансформационных центров рассматривают действующие, строящиеся и намеченные к строительству трансформационные центры в рамках транспортно – складской системы.

Размещая новые трансформационные системы, следует изучить тенденции развития промышленных районов, их экономическое значение и географическое положение, проанализировать сети путей сообщения и возможности их использования, объем потребления материальных ресурсов в пределах рассматриваемого периода и на перспективу, возможность строительства трансформационных центров в промышленных районах городов с использованием энерго -, водо- и теплоснабжения, а также инженерных коммуникаций в этих районах [5].

Пунктами размещения трансформационных центров считаются центры агрегированных районов, имеющих наибольший объем потребления материальных ресурсов. В характеристике состояния и перспектив развития транспортной технологической сети должны быть отражены следующие данные:

- длина сети применительно к отдельным видам транспорта;
- техническое оснащение транспортных средств, используемых для продвижения материальных потоков в трансформационных центрах и к потребителям;
- перспективы развития сети путей сообщения и изменения структур подвижного состава;
- сведения о пунктах перевалки грузов (Перевалочные транспортные терминалы), включая оснащенность, пропускную способность и типы используемых механизмов.

При решении задач размещения трансформационных центров используются следующие основные нормативные и справочные материалы:

- типовые проекты универсальных и специализированных трансформационных центров;
- ожидаемые цены на материальные ресурсы;
- отчетные прогнозные данные статистических и руководящих (координирующих) органов промышленного производства;
- нормативы эксплуатационных и транспортных расходов и капитальных вложений, установленных в отношении конкретной транспортно-складской логистической системы.

Для любого предприятия при рассмотрении его логистики, на первом месте стоит задача – эффективного управления складом, т.к. решение этой проблемы позволяет существенно

сэкономить на хранении и обеспечении систематизации товара и всей сопроводительной информации [6].

В настоящее время невозможно представить работу практически любых видов деятельности без автоматизации. Она необходима для ускорения сложных операций, в том числе расчетов. Введение автоматизации на ГП ДУЭК ДП «Шахта им. А.А. Скочинского» позволит исключить человеческий фактор, контролировать выполнение трудовых функций всего предприятия.

Преимущества автоматизации склада состоят:

- в повышении качества данных;
- в повышении прозрачности и сокращение операционных затрат;
- оптимизации складских операций.

При использовании автоматизированной системы управления материальными запасами, могут быть достигнуты следующие улучшения в работе ГП ДУЭК ДП «Шахта им. А.А. Скочинского»:

- рациональное использование материальных запасов;
- повышение ликвидности сверхнормативных запасов материалов;
- ускорение оборачиваемости всех видов запасов;
- обеспечение оптимальных расходов на приобретение запасов;
- расчет оптимальной партии запасов;
- снижение затрат на хранение запасов;
- обеспечение налаженной работы транспорта;
- выявление дефицитных позиций отдельных видов запасов;
- выбор позиций тех средств, по которым сформировались лишние запасы, с целью их последующей реализации;
- определение потребности в финансовых ресурсах для обеспечения необходимых поставок материалов в плановом периоде и т.д.

Система управления складом Warehouse Management Suite является профессиональной адаптивной WMS на базе 1С 8.0, 8.1 для складов средних и крупных предприятий.

Система ориентирована на заказчика с повышенными требованиями к базовой функциональности и адаптивности системы, а также на бизнес-партнеров, профессионально занимающихся внедрением IT-решений данного класса на производственно-складские комплексы крупных заказчиков.

Стоимость внедрения системы управления запасами Warehouse Management Suite представлена в таблице 1.

Таблица 1

Стоимость внедрения Warehouse Management Suite

Наименование	Описание	Стоимость
Покупка	Аналитическая платформа, годовая подписка на техническое сопровождение	20000 руб.
Ввод в эксплуатацию	Адаптация моделей на данных заказчика, консультации аналитика при работе с решением	13000 руб.
Решение по прогнозированию и планированию	Готовое решение для автоматизации процессов ассортиментного планирования, прогнозирования товарного запаса, формирования рекомендаций по текущему заказу товара	10000руб.
Обучение	Очный тренинг по работе с решением для сотрудников	6000руб.
Итого		49000руб.

Сроки внедрения Warehouse Management Suite в среднем занимают 3-4 месяца. По данным независимых информационных агентств, при правильном, тщательно спланированном внедрении, компании могут добиться действительно значимых результатов, как то:

- Экономия оборотных средств – 2 %;
- Уменьшение цикла реализации – 25 %;
- Снижение коммерческих затрат – 5 %;
- Снижение страхового уровня складских запасов – 20 %;
- Увеличение оборачиваемости средств в расчетах – 25 %;
- Увеличение оборачиваемости товарных запасов – 30 %.

Разработчики программы утверждают, что в результате ее использования произойдет увеличение прибыли на – 20 %.

Срок окупаемости – период времени, необходимый для того, чтобы доходы, генерируемые инвестициями, покрыли затраты на инвестиции.

Общие капитальные вложения заказчика (потребителя) программного средства, связанные с его приобретением, внедрением и использованием составляют 49000 руб.

Среднегодовые денежные поступления от реализации проекта – 20000 руб.

Таким образом, все затраты на новое программное средство полностью окупятся на третьем году их использования. Кроме того, внедрение программы позволит существенно увеличить скорость и эффективность обработки заказов: сократится время их комплектации при одновременном увеличении объемов отгрузок.

*Выводы и перспективы дальнейших исследований.* Транспортно-складской технологический процесс представляет собой комплекс выполняемых операций по поступлению, хранению и отпуску товаров. А эффективность транспортно-складского процесса обеспечивается его рациональным построением, то есть четким, последовательным и продуманным выполнением складских операций. С целью более эффективной работы предприятия ГП ДУЭК ДП «Шахта им. А.А. Скочинского» необходимо внедрение автоматизации учетных операций склада, что поможет добиться действительно значимых результатов его работы.

#### Литература:

1. Будишевский В.А., и др. Транспортно-складская логистика горных предприятий/
2. Волгин В.В. Кладовщик: Устройство складов. Складские операции. Управление складом. Нормативные документы. 2-е изд. перераб. и доп. - М.: Ось-89, 2011.
3. Кулькова Е.П. Коммерческая логистика (транспортно-складная) : учеб. пособие / Е.П. Кулькова; Дон. гос. техн. ун-т. - Ростов н/Д : ИЦ ДГТУ, 2012.
4. Николайчук В.Е. Логистика: Учебное пособие - СПб.: Петербург, 2013.
5. Николайчук В. Е. Транспортно-складская логистика: Учебное пособие. – М.: ИТК «Дашков и К0», 2006. – 452 с.
6. Паламарчук О. Создание логистических центров решит 5 важнейших проблем страны [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://12b.ua/news/15857/ua-ua/>

УДК 330 (477.62)

### ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ДОНБАССА

*Константинова М.А.,*

*студентка кафедры экономики предприятия,*

*Жидченко В. Д.,*

*к.э.н., профессор, кафедры экономики предприятия,*

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

*Статья посвящена особенностям современной экономики Донбасса и выявлению ведущих отраслей промышленности.*

**Ключевые слова:** *экономический рост, произведенная продукция, национальный доход, динамика добычи, индекс объемов.*

*The article is devoted to the peculiarities of the modern economy of Donbass and the identification of key industries.*

**Keywords:** *economic growth, the resulting product, the national income, dynamics of production volume indices.*

*Постановка проблемы.* Индустрия Донбасса сегодня, как и многие десятилетия назад, является базисом национальной экономики. Богатейшая минерально-сырьевая база, значительная численность квалифицированного населения, выгодное географическое положение определили хозяйственную специализацию и характер экономического развития этой территории на долгие годы. Природно-географические, экономические и исторические предпосылки способствовали формированию мощного промышленного комплекса с преобладанием базовых отраслей, функционированию которого были подчинены принципы территориальной организации хозяйства и населения.

*Актуальность проблемы.* Современное состояние хозяйства нашего региона испытывает затруднения, препятствующие устойчивому развитию большинства отраслей. Эти проблемы связаны, в первую очередь, с состоянием экономического потенциала, основу которого составляет топливно-энергетическая промышленность, имеющая деформированную в сторону тяжелых отраслей структуру. В связи с этим, актуализируются вопросы дальнейших перспектив развития старопромышленного региона в сложных военно-экономических условиях.

*Анализ последних исследований.* Проблемы развития Донбасса нашли отображение в работах таких известных украинских ученых, как Сазонец Игорь Леонидович, Слуцкий Евгений Евгеньевич и т.д. В том числе в учебнике политика Дорогунцова Сергея Ивановича «Размещение продуктивных сил и региональная экономика» раскрыта сущность теоретических, методологических и методических вопросов размещения производительных сил Украины, особенностей их формирования и развития. Рассмотрены научные основы экономического районирования и государственной региональной экономической политики в новых условиях хозяйствования. Изложены основы народонаселения и демографии, трудовых ресурсов и рынка труда, а также экономической оценки природоресурсного потенциала. Региональные экономические проблемы представлены во взаимосвязи с отраслевой и территориальной структурой народнохозяйственного комплекса Украины, определены современные тенденции его развития.

*Цель исследования.* Выявление тенденций, факторов и перспектив экономического роста отраслевого и всего хозяйства Донбасса.

*Материалы исследования.* Одной из важнейших долгосрочных целей экономической политики правительства любой страны является стимулирование экономического роста, поддержание его темпов на стабильном и оптимальном уровне. Поэтому так важно иметь четкое представление о том, что такое экономический рост, какие факторы его стимулируют, а какие, наоборот, сдерживают. В экономической теории разрабатываются динамические модели экономического роста, которые помогают исследовать условия достижения равновесного темпа экономического роста для каждой конкретной страны и выработать эффективную долгосрочную экономическую политику.

Экономический рост как составляющая циклического экономического развития представляет собой выход экономики за пределы ранее существовавших производственных возможностей, переход ее к новому, более высокому уровню.

Современный экономический рост характеризуется развитием, при котором долгосрочные темпы роста производства устойчиво превышают темпы роста населения.

Экономический рост проявляется в увеличении абсолютного объема ВВП (ВВП) за определенный период времени.

Исходя из этих проявлений, экономический рост измеряется годовыми темпами роста: выраженным в процентах отношением разницы между реальным ВВП текущего года и реальным ВВП базисного года к реальному ВВП базисного года.

Экономический рост измеряется двумя способами. Выбор зависит от того, какая проблема анализируется или с какой целью:

- 1) как увеличение реального производства валового национального продукта (ВВП) или национального дохода;
- 2) как прирост и того и другого на душу населения.

В целом экономический рост можно представить как результат воздействия двух обобщенных факторов вместе и каждого в отдельности. Это, во-первых, вовлечение большего количества ресурсов и, во-вторых, более эффективное их использование. И тогда экономический рост предстает как результат произведения затрат труда и его производительности.

В качестве основного источника и регулятора темпов экономического роста выступают инвестиции.

Расширить производство можно только двумя путями: или увеличением затрат факторов производства, или улучшением технологии. С этими двумя путями экономического роста тесно увязаны стратегические направления экономического развития: экстенсификация и интенсификация производства.

Различают два типа экономического роста:

1. Экстенсивный экономический рост представляет собой увеличение масштабов производства за счет простого количественного расширения самих факторов производства.

2. Интенсивный экономический рост представляет собой рост производства за счет более эффективного (интенсивного) использования наличных факторов производства.

Интенсивный рост связан с применением более совершенных факторов производства и технологии, т.е. осуществляется не за счет роста объемов затрат ресурсов, а за счет роста их отдачи. Он может служить основой повышения благосостояния населения.

Обычно говорят о преимущественно интенсивном и экстенсивном типе экономического роста в зависимости от удельного веса тех или иных факторов, вызвавших этот рост.

Важнейшим показателем экономического роста во все времена была производительность труда живого. Измеряется она отношением выпуска продукции (в масштабах страны и региона – национального дохода, региональной добавленной стоимости) к затратам живого труда:

$$Y/L,$$

где L – труд, Y – объем произведенной продукции, национального дохода, добавленной стоимости

Производительность труда наиболее концентрированно и комплексно характеризует экономический рост хозяйства [1].

Сектор региона представлен рядом крупных хозяйственных предприятий, многопрофильными сельскохозяйственными компаниями, а также развитой транспортной инфраструктурой. Флагманом во все времена была и остается угольная промышленность.

Таблица 1

Динамика добычи угля в Донбассе, тыс. т

Показатели	1990	2005	2010	2012
Добыча каменного угля - всего	80451	36451	32997	39814
В том числе для коксования	47755	24514	16555	18874

Динамика результатов её роста представлена в табл. 1. На протяжении многих лет первые места по всем показателям удается удерживать таким предприятиям как: объединение «Антрацит», АП «ш. им. Засядько» и Артемуголь. По-прежнему, хорошо развивается металлургический комплекс, который снабжает ДНР металлом, топливом, продукцией химической и машиностроительной промышленности. Огромное количество сырья и промышленных товаров экспортируется в более чем 100 стран мира [2].

Следует отметить, что тенденция ежегодного роста объемов промышленного производства, наблюдавшаяся с начала 2000-х гг., прерывалась в связи с глобальными экономическими потрясениями (2008-2009 гг.). Неустойчивая позиция региональной промышленности, в сравнении с потенциалом Украины, имела место и в 2012 г. (табл.2)

Таблица 2

## Индексы объема промышленности Донбасса и Украины, %

	001	002	003	004	005	007	008	009	010	011	012
Украина	14,2	07,0	15,8	22,5	03,1	07,6	4,8	8,1	11,2	07,6	8,2
Донбасс	06,1	04,5	19,4	12,5	2,1	07,7	2,2	8,2	14,7	13,6	4,6

Таблицу представим в форме графика:

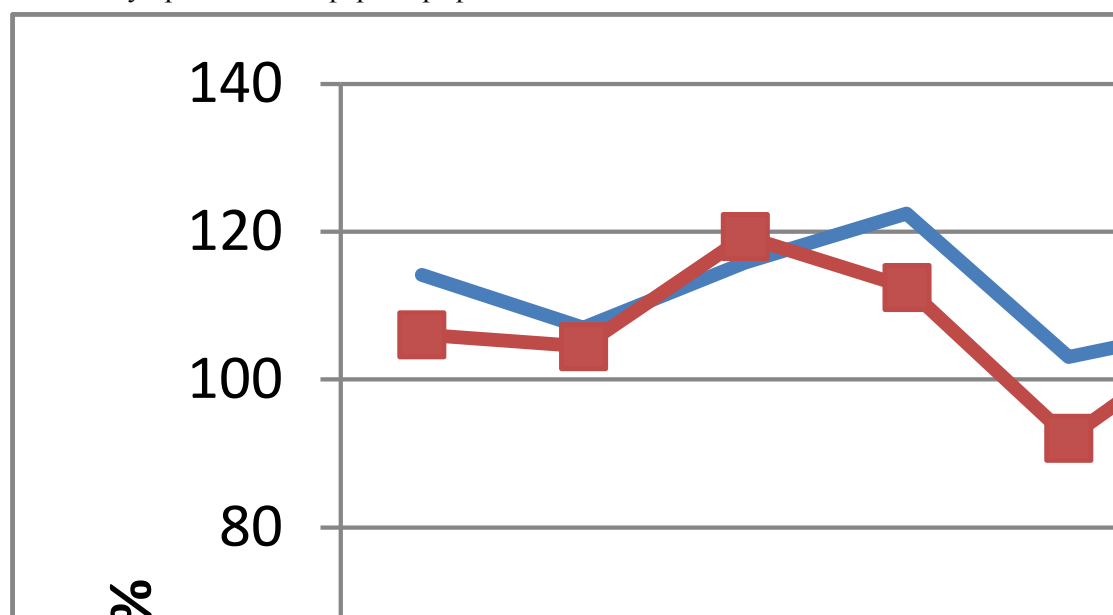


Рис.1. Индексы объема промышленности Донбасса и Украины

Металлургия дает чуть менее – 50 % от общего промышленного объема региона. В металлургическом комплексе функционируют 80 предприятий, которые производят широкий ассортимент металлических изделий, направляемых на экспорт в более чем 50 государств.

В металлургической сфере работают такие знаменитые комбинаты как мариупольские ММК имени Ильича и «Азовсталь», а также многочисленные предприятия в Донецке, Енакиево, Макеевке, Краматорске и Константиновке. Особое место занимают многочисленные заводы, производящие стальные трубы: Макеевский труболитейный, Донецкий металлопрокатный, Харцызский трубный, а также предприятие по производству проволоки – Харцызский сталепроволочно-канатный завод [2].

На Донецкую область до военных действий приходилось порядка – 20 % от общего объема украинского ВВП. Регион обладает высоким уровнем инвестиционной привлекательности. Один только Донецкий металлургический завод в свое время сумел привлечь более 50 миллионов долларов в виде прямых инвестиционных поступлений. Такие промышленные гиганты, как Мариупольский «Азовсталь» и комбинат «имени Ильича» имели прямой доступ к международным рынкам, благодаря работе Мариупольского морского порта.

В Донбассе сконцентрирована примерно пятая часть всей украинской промышленности. Общее количество предприятий – порядка 2000 субъектов, из которых 800 по праву считаются крупными.

Благодаря Донецкой области Украина на – 100 % удовлетворяло свою внутреннюю потребность в проходческих комбайнах, железнодорожных цистернах, шахтных машинах, экскаваторах роторного типа, получает почти – 95 % оборудования для проката стали и более половины оборудования для плавки стали, доменных работ, около – 98 % холодильников и более 90% соли. На данный момент большинство этих предприятий не работает из-за бомбежек.

Национальный банк Украины (НБУ) оценивал взнос Донецкой и Луганской областей в валовый региональный продукт (ВРП) Украины в первом квартале 2015 года в – 5,6 %, тогда как в 2012 году он был почти втрое выше – 16,4 %.



Согласно впервые обнародованному ежеквартальному инфляционному отчету НБУ, обвал ВРП Донецкой и Луганской областей в первом квартале этого года по сравнению с первым кварталом прошлого года составил соответственно – 63 % и 82%, тогда как в целом ВВП страны сократился на 15%, а без учета этих двух областей – на 5,5%.

Таблица 3

**Индексы промышленной продукции по основным видам деятельности  
за январь - сентябрь 2015, %**

	Сентябрь 2015г. до августа 2015г.	Сентябрь 2015г. до августа 2014г.	Январь-сентябрь 2015г. до января-сентября 2014г.
Промышленность	109,7	116,9	58,9
Добывающая и перерабатывающая промышленность	112,8	112,8	55,2
Добывающая промышленность и разработка карьеров	124,6	114,6	50,7
Перерабатывающая промышленность	105,8	111,5	58,6
Поставка электроэнергии, газа и кондиционированного воздуха	96,8	142,4	82,6

По оценкам Нацбанка, в 2014 году падение ВРП Донецкой области ускорилось до 26 % с 4,9 % в 2013 году, Луганской – соответственно до 34 % с 4,6 %, тогда как в целом экономика страны сжалась на 6,8 %, а без учета этих двух областей – на 2,7 %.

НБУ также напоминает данные Госстата за 2013 год, согласно которым доля Донецкой и Луганской областей в ВРП Украины составляла – 14,9 %.

Свой прогноз на 2015 год, предполагающий замедление падения ВВП с 15 % в первом квартале до 10,2 % во втором, 5,7 % – в третьем и возобновление роста на 2 % в четвертом, Нацбанк строит на допущении, что военный конфликт на востоке страны прекращен и привел к медленному ежеквартальному возобновлению экономической активности в Донецкой и Луганской областях (+1% ежеквартально), начиная со второго квартала 2015 года [3].

Экономика Донецкой области ориентирована на экспорт – из региона вывозится приблизительно – 70 % произведенной продукции. Главным внешнеторговым партнером является Россия – на ее долю приходится порядка – 24,7 % внешнеторгового оборота края. Также Донецк экспортирует свою продукцию в такие страны как Китай, США, Италия, Узбекистан, Германия, Турция, Болгария, Филиппины, Польша [4].

Таблица 4

**Индексы объемов сельскохозяйственного производства в 2015г.,  
в % от отчетного периода предыдущего года**

	Сельское хозяйство – всего	В том числе		Справка: в 2014г.		
		Сельскохозяйственные предприятия	Хозяйства населения	Сельское хозяйство – всего	В том числе	
					Сельскохозяйственные предприятия	Хозяйства населения
Январь	74,0	69,8	83,5	100,9	101,1	100,5
Январь-апрель	67,6	61,9	79,6	101,4	101,4	101,5
Январь-июль	70,1	67,2	73,7	103,7	102,1	105,8
Январь-октябрь	61,3	70,8	53,0	111,7	119,0	106,0

В структуре сельского хозяйства по валовой продукции первое место занимает животноводство (58,3 % – 1985 год). В советское время в области насчитывалось 277 колхозов, 149 совхозов, 16 птицефабрик (1985 год). В области было 2 040 тыс. га под

сельскохозяйственными угодьями. Площадь орошаемых земель – 207,3 тыс. га, осушенных – 4,3 тыс. га. Преобладают системы малого орошения на местных водных источниках. Вся посевная площадь в 1985 году составляла 1 529 тыс. га.

Структура сельскохозяйственных угодий Донецкой области:

- пахотные земли – 80,2 %;
- пастбища – 12,6 %;
- сенокосы и насаждения (сады и др.) – 2,1 %.

Выращивают зерновые культуры – озимую пшеницу, яровой ячмень, кукурузу, технические – подсолнечник, сою, кормовые – многолетние и однолетние травы, кукурузу на силос и зелёный корм. В животноводстве преобладает молочное и молочно-мясное скотоводство (породы крупного рогатого скота: красная степная чёрно-рябая). Развиты свиноводство (породы: большая белая, ландрас), птицеводство (в основном в пригородных зонах).

Крупнейшее сельскохозяйственное объединение на территории области – «Ильич-Агро Донбасс» (ММК имени Ильича). Крупнейшие племенные хозяйства: племзавод «Большевик» (пгт Желанное), Малиновский племзавод (Володарский район) – крупный рогатый скот, племзавод имени Розы Люксембург (Новоазовск) – овцеводство, племзавод имени Калинина (пгт Луганское Артёмовский район), село Пески (Ясиноватский район) – свиноводство. В племенном хозяйстве агрофирмы «Мангуш» и других разводят лошадей пород: орловские рысаки, новоалександровский тяжеловоз, украинская верховая).

За последние пять лет в Донецкой области закрепились устойчивая тенденция расширения сферы предложения труда за счет ежегодного увеличения объемов создания новых рабочих мест. Эта тенденция нашла свое отражение в сокращении числа безработных, состоящих на учете в областной службе занятости [5]. Данные количества занятого населения по видам экономической деятельности представлено в Таблице 5.

Таблица 5

**Количество занятого населения по видам  
экономической деятельности, (тыс. человек)**

	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Всего	2480,7	2153,2	2124,9	2138,8	1981,3	1983,7	1995,4	1985,4
Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство, рыболовство	240,4	227,9	192,9	174,5	172,3	172,4	210,1	210,0
Промышленность	1067,8	766,7	667,7	631,2	566,3	548,0	518,8	516,5
Строительство	158,1	112,3	122,5	134,5	109,5	105,6	103,1	102,5
Деятельность отелей и ресторанов	297,1	365,0	467,0	490,2	463,3	476,5	493,2	488,4
Финансовая деятельность	17,3	14,8	20,9	29,8	25,9	26,7	24,5	23,7
Операции с недвижимостью	82,9	79,9	79,5	101,7	100,1	99,3	105,4	100,7
Государственное управление	74,9	95,0	70,5	71,7	75,0	83,3	72,5	79,6
Образование	146,3	131,3	129,9	128,9	126,9	9126,5	124,3	126,0
Охрана здоровья	149,4	127,2	120,5	121,3	119,0	120,4	114,9	112,6
Другие виды экономической деятельности	51,8	65,1	73,6	77,4	75,1	74,4	78,6	80,4

Литература:

1. Фролова Т. Экономическая теория: конспект лекций. Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2009.
2. Svargaman. Перспективы экономики Донбасса. Донецк, 2014.
3. «MigNews» [Электронный ресурс], – режим доступа: <http://mignews.com.ua/biznes/5277861.html>
4. Русская правда//Перспективы экономики Донбасса, 2015.

5. Зеленого под. ред., Статистический ежегодник Донецкой области за 2012 год. Донецк: Главное управление статистики в Донецкой области, 2013.

УДК 334.012.64: 336.22

## НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ РОЛЬ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА

*Литвиненко А. С.,  
студентка кафедры экономики предприятия,  
Лошинская Е. Н.,  
доцент, к. гос. упр., доц. кафедры экономики,  
ГОУ ВПО «Донецкий государственный университет управления», г. Донецк*

*В данной статье рассматриваются инструменты государственной политики регулирования деятельности малого и среднего бизнеса с соответствующей оценкой их эффективности; выявляются пробелы современной российской государственной налоговой политики и предлагаются рекомендации по ее совершенствованию.*

**Ключевые слова:** *государство, малый и средний бизнес, менеджмент, налоговое регулирование, оптимизация, политика, предпринимательская деятельность, стимулирование работников, налоги, специальные налоговые режимы, НДС, налогообложение недвижимости, НДС, водный налог, налоговые ставки, налоговая отчетность.*

*This article discusses the tools of state policy regulating the activities of small and medium businesses with an appropriate evaluation of their effectiveness; identify gaps modern Russian state tax policy and makes recommendations for its improvement .*

**Keywords:** *government , small and medium business, management, tax regulation, optimization, politics, entrepreneurship, promotion of employees, tax , special tax, personal income tax, property tax, VAT, water tax, tax rates, tax reporting.*

*Постановка проблемы в общем виде.* Малое предпринимательство является средством существования и стимулом самосовершенствования для миллионов людей в целом мире. Малые и средние предприятия являются предпосылкой постоянного экономического роста, создания новых рабочих мест, укрепления экономики регионов. Тем не менее всех субъектов малого предпринимательства удручает налоговое время.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Обзор публикаций последних лет относительно роли и места налогов в экономической системе и непосредственно развития малого предпринимательства разрешает утверждать, что исследуемый вопрос привлекает особое внимание отечественных научных работников. В поднимаются вопросы относительно трудностей становления малого бизнесе как следствие того, что в теоретическом и практическом плане остаются до конца не решенными проблемы научного и методического обеспечения последовательной и стабильной налоговой политики относительно этой категории плательщиков [1-6].

*Актуальность.* Современный этап развития экономики выдвигает новые требования не только по отношению к качеству управления отдельным предприятием и максимально эффективному использованию всех его ресурсов, но и по отношению к мобильности субъектов хозяйствования – их способности быстро реагировать на изменения рыночной ситуации. Наиболее приспособленной в этом смысле сферой бизнеса является малый бизнес. Развитие малого бизнеса является важнейшим рычагом формирования «среднего класса», а соответственно, положительного воздействия на социально-экономическую ситуацию в государстве и регионах.

Субъектом малого бизнеса является малое предприятие. В последние два года в российской политике и экономике наметились положительные тенденции, внушающие надежду на улучшение общей среды деятельности субъектов малого предпринимательства. Однако имеют место и отрицательные явления, тормозящие позитивные процессы и даже создающие новые трудности. К их числу следует отнести, прежде всего, недостаточную

эффективность государственной политики в отношении малого предпринимательства, продолжающуюся – под флагом «облегчение налоговой нагрузки» на малый бизнес – политики фискального удушения малого предприятия, недоступность финансово-кредитных и имущественных ресурсов.

*Цель статьи.* Исследования состояния налоговой системы, анализ влияния изменений Налогового кодекса на развитие малого бизнеса, изучение нормативно-правового механизма налогообложения субъектов малого бизнеса и его влияния на дальнейшие социально-экономические результаты.

*Изложение основного материала исследования.* С развитием национальных процессов главными субъектами рыночной экономики становятся субъекты предпринимательской деятельности, ведь именно они являются основой развития инновационной среды, которые продвигают экономику вперед. Малое предприятия - очень тонкий сектор экономики, который является неустойчивым для таких неблагоприятных факторов, как финансовые трудности, колебания, инфляция, налоговое давление и т.п. Состояние и развитие малого предпринимательства в значительной степени определяются государственной экономической политикой, составной частью которой является налоговая политика. Развитие является одним из важных направлений решения экономических и социальных проблем. Как особый сектор рыночной экономики, находится на стадии формирования, и его потенциал используется далеко не полностью. Малый бизнес вносит существенный вклад в образование конкурентной среды, быстро приспосабливается к внешним условиям и имеет способность изменять конечную продукцию, следуя за спросом. Как известно, малый бизнес занимает особое место в экономике, так как:

1. решает проблему занятости;
2. позволяет быстро наладить производство и тем самым оперативно реагировать на потребности рынка;
3. способствует развитию конкуренции;
4. на небольших предприятиях инновационного характера создается уникальная научная продукция [2].

С помощью системы налогообложения государство не только обеспечивает накопление налоговыми доходами бюджетной системы всех уровней власти, но и влияет на процессы производства и обращения товаров (работ, услуг), подталкивая либо сдерживая их рост, изменяя развитие экономики в целом. Поэтому в настоящее время основной проблемой является определение основных приоритетов в системе налогообложения инвестиционной деятельности предприятий малого бизнеса с целью создания источников финансирования капитальных вложений. Проблема влияния налогов на уровень жизни населения является насущной и рассматривается учеными на протяжении многих лет. Фискальный характер налогов с позиции исполнения государством его функций не подлежит сомнению. Важность его определена необходимостью создания бюджета для устойчивого развития экономики. С позиции социальной функции влияние налогов на ресурсы, которыми пользуется государство и экономические субъекты, достаточно сильно, от этого зависит протекание экономических процессов и повышение благосостояния населения страны [1].

Недостатки налоговой системы на протяжении нескольких лет занимают лидирующее положение среди проблем, которые мешают развитию малого предпринимательства. Во-первых, общий низкий уровень знания налогового законодательства бизнесменами, что приводит не только к нарушениям, но и создаёт у предпринимателей мнение о невыполнимости всех требований налогового законодательства. Во-вторых, наличие относительно большого количества подзаконных актов, часто регулирующих одну сферу деятельности и действующих одновременно, а иногда и просто несовместимый друг друга. Некоторые работники налоговой службы пользуются этим и объясняют положения подзаконных актов в зависимости от ситуации. Также проблемой для предприятий является то, что основная часть предпринимателей не имеет достаточно возможностей, знаний и опыта, чтобы утверждать действия налоговой службы.

В большинстве случаев, выходом из этой ситуации для бизнесменов является договор с сотрудниками налоговой службы на определенных условиях. Основными причинами появления рассматриваемой проблемы являются:

1. низкий профессиональный уровень подготовки отдельных государственных служащих налоговых органов, которые не могут дать правильной и полной информации об их действиях при различных ситуациях;

2. «недоступность» налоговых служб для предпринимателей. Налоговым комитетам необходимо настроить систему предоставления консультационных услуг для предпринимателей, возможно на платной основе, а также проводить тематические обучающие семинары и т.п.

Методы воплощения налоговой политики зависят от тех целей, которых пытается достичь государство, проводя налоговую политику. В настоящей мировой практике наиболее широкое распределение получили такие методы, как изменение налоговой нагрузки на налогоплательщика, замена одного вида способов или форм налогообложения на другие, изменение сферы расширения тех или иных налогов или же всей системы налогообложения, введение или отмена налоговых льгот, введение дифференцированной системы налоговых ставок.

Налоговая политика, как основная часть экономической политики государства, направлена на создание налоговой системы, предоставлением экономической рост за счет реализации мер по улучшению нормативно-правовой базы и налоговых отношений [6]. Экономический рост, в свою очередь, помогает сохранению и увеличению налоговых баз разных налогов, вносимых в бюджеты всех уровней. Поэтому в экономической литературе можно увидеть уровневые разновидности определения категории «налоговая политика», характеристику ее содержания, целей. Среди разнообразия целей (фискальные, экономические, социальные, экологические, международные и др.) в сфере малого бизнеса можно выделить реализацию налоговой политикой экономических и социальных целей. Работа налоговых органов в сфере налогового администрирования направлена на обеспечение полного и уместного сбора налогов и сборов в соответствии с законодательством Республики, а также необходимого контроля и наказания в отношении нарушителей налогового законодательства. Т.е. налоговое администрирование в широком его смысле представляет собой инструмент, который, в конечном результате, определяет успех или неуспех налоговой, а также общей бюджетно-экономической политики страны.

Необходимо четкое определение условий связи к субъектам малого бизнеса и исключить повторения в нормативно-законодательных актах. Ключевым законом должен являться Закон «О государственной поддержке малого предпринимательства», в котором дано определение субъектов малого бизнеса, вложены критерии и механизмы государственной поддержки малого предпринимательства [1].

Создание удачных налоговых условий для эффективно работающих предприятий малого и среднего бизнеса позволяет в настоящее время применять с общим режимом налогообложения специальные налоговые режимы и льготы, которые подтверждены налоговым законодательством. В целом, субъекты малого предпринимательства в настоящее время могут работать в условиях одной из четырех систем налогообложения:

1. общепринятой (традиционной) системы налогообложения (ОСН);
2. упрощенной системы налогообложения (УСН);
3. системы единого налога на вмененный доход (ЕНВД);
4. системы единого сельскохозяйственного налога (ЕСХН).

Надо отметить, что не все определённые налоговые режимы применяются предприятиями малого бизнеса, поскольку наличие статуса малого предприятия не является основанием для изменения налогового режима.

Традиционная система налогообложения вид налогообложения, при котором оплачивают все общие налоги: федеральные, региональные и местные. УСН, ЕНВД и ЕСХН относятся к специальным налоговым режимам, ведение которых связано с определенными отраслями производства и видами деятельности. Использование упрощенной системы налогообложения для личных предприятий возможно и на основе патента. Патент выдается на любое количество месяцев, что может быть выгодно тем индивидуальным предпринимателям, у которых деятельность носит сезонный характер. Наиболее расширенными видами деятельности в республике с применением патента являются:

1. предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты (16 % от общего количества выданных патентов);
2. автотранспортные услуги (18,6 %) [3];
3. изготовление и ремонт мебели (8 %) [3];
4. услуги по обучению и репетиторству (10 %) [3].

Индивидуальный предприниматель может потерять право применения УСН на основе патента в случае:

1. если его доходы превышают предельный размер (60 млн. руб. в год);
2. если среднесписочная численность привлекаемых наемных работников превысит за налоговый период 5 человек;
3. неоплаты (неполной оплаты) 1/3 стоимости патента в установленный срок.

Но низкая стоимость патента (а собственно, и значительно низкая по сравнению с ОСН налоговая нагрузка) является определённым фактором роста популярности данной системы налогообложения [3].

Мониторинг деятельности малого бизнеса (субъектов малого и среднего предпринимательства) анализируется как сбор, обработка и классификация данных об основных показателях деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства. Реализация процедур по проведению мониторинга предоставляет: сбор статистической, налоговой и аналитической информации, ее классификацию и анализ по основным отраслям и направлениям развития; определение на основе полученных данных основных направлений развития малого и среднего предпринимательства и прогнозирование параметров его развития; проведение анализа эффективности инфраструктуры, обеспечивающей поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства и разработку процедур по ее улучшению; формирование одной базы данных о результатах проведенного мониторинга [5]. Большое значение государство придает увеличению финансовой устойчивости малых форм хозяйствования на деревне. В этой связи также рассмотрены субсидии гражданам, ведущим личное подсобное хозяйство по кредитным договорам, фермерским хозяйствам, индивидуальным предпринимателям, сельскохозяйственным потребительским объединениям по кредитным договорам, а также организациям по племенному животноводству. Кроме того, субсидии предполагают и на развитие социально-инженерной инфраструктуры деревни. Достижение финансового постоянства бизнеса должно рассматриваться с учетом постоянного мониторинга налоговой нагрузки каждого предприятия, поскольку несущественные объемы оборота, небольшие денежные потоки под влиянием роста налоговой нагрузки или при появлении налоговых санкций могут привести к спаду финансового результата, получению убытков. Несомненно, при этом пострадает возможность реализовать субъектами инновационные программы и цели, для достижения которых они были созданы [2].

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.* Налоги как экономическая категория являются частью производственных отношений, поскольку они возникают и работают в процессе распределения и перераспределения национального дохода, создаваемого на всех уровнях производства и обращения. В условиях экономики нашего времени возрастает значение регулирующей функции налогов, влияния государственной налоговой политики на развитие предпринимательства. В процессе анализа налоговой политики государства и предпринимательской деятельности по данной работе можно сформулировать выводы:

1. все налоги выполняют установленные функции: любое изменение в элементах налоговой системы влияет на экономические процессы в стране, так как все налоги входят в цены товаров (работ, услуг);

2. налоги, входящие в себестоимость продукции, намного меньше способны оказывать регулирующее влияние на процессы производства и воспроизводства чем налоги, относимые на финансовые результаты, поскольку первые входят в цену товара и до определенного предела оплачиваются потребителем. Налоги, которые берутся с прибыли, имеют существенно больший регулирующий потенциал;

3. уменьшение уровня налогового изъятия при усилении равномерного характера налогообложения и нейтральности налоговой системы в целом позволит добиться увеличения налоговой базы путём стимулирования деловой и инвестиционной активности;

4. предлагаются этапы налогового планирования, направленные на формирование системы налогового менеджмента в предпринимательстве. В то же время в области государственной политики рассматриваются подходы, способствующие уменьшению теневого сектора, а именно, юридический, силовой, конвенциональный и культурно-нормативный подходы;

5. необходимо использовать единую общую стратегию, в рамках которой были бы системно связаны такие блоки экономического механизма, как ценовая и инвестиционная политика, совокупность мер по созданию класса эффективных собственников (в том числе формирование правового обеспечения и защиты), финансовая и денежно-кредитная политика, налоговая стратегия, меры по социальной защите населения [4].

## Литература:

1. Налоговая политика. Теория и практика : учеб. для магистрантов / под ред. И.А. Майбурова. М., 2010. С. 17.
2. Дубаев В. В. Действующая налоговая система и пути ее совершенствования // Финансы.- 2012. С. 122.
3. Пансков В.Г., Князев В.Г. Налоги и налогообложение: учебник для вузов. – М.: МЦФЭР, 2003. С. 78.
4. Ялмаев Р. А. Налоговая нагрузка как фактор «искажающего» поведения хозяйствующих субъектов: политико-экономический аспект [Текст] / Р. А. Ялмаев, М. А. Эскиев, М. И. Чажаев, // Молодой ученый. – 2015. – № 14. – С. 326–328
5. Гурьева Е.В. Налог на прибыль организаций в вопросах и ответах. М.: Альфа-Пресс, 2004.-144 с.
6. Сафронова Е.Г., Щепотьев А.В. Комментарий к Федеральному закону от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». – М.: Юстицинформ, 2008. – 205с.

УДК 330.131.7: 334.012.64

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА****Майборода О.С.,***студентка кафедры экономики предприятия,***Лошинская Е.Н.,***доцент, к. гос. упр., доц. кафедры экономики предприятия,**ГОУ ВПО «Донецкий государственный университет управления», г. Донецк**В статье определяется роль риска в развитии малого предпринимательства.***Ключевые слова:** *риск, предпринимательство, малое предприятие, бизнес**Defines the role of risk in development of small enterprises.***Keywords:** *risk, enterprise, small business, business.*

*Постановка проблемы в общем виде.* Предпринимательская деятельность сопряжена с риском, поэтому избежать риска в предпринимательской деятельности практически невозможно, но можно уменьшить степень риска. В современных экономических условиях необходимо научиться управлять этими рисками.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Исследованием трактования понятий «риск» и «неопределенность» занимались много отечественных и зарубежных ученых, таких как: Хвойник, Аджубей, Грачева. Среди теоретиков, внесших реальный вклад в развитие теории риска, можно выделить таких ученых, как Дж. М. Кейнс, А. Маршалл, В. В. Черкасов. Невзирая на наличие научных исследований и публикаций, проблема преодоления неопределенности и избежание рисков в хозяйственной деятельности предприятий остается нерешенной.

*Актуальность.* Возникновение интереса к проявлению риска в хозяйственной деятельности в России связано с проведением экономических реформ. Хозяйственная среда становится все более рыночной, вносит в предпринимательскую деятельность дополнительные элементы неопределенности, расширяет зоны рискованных ситуаций. В этих условиях возникают неясность и неуверенность в получении ожидаемого конечного результата, а следовательно, возрастает и степень предпринимательского риска. Избежать полностью риска невозможно.

На Западе, даже в относительно стабильных экономических условиях, субъекты хозяйствования уделяют пристальное внимание вопросам управления рисками. В то же время, в российской экономике, где факторы экономической нестабильности и без того усложняют эффективное управление предприятиями, проблемам анализа и управления комплексом рисков, возникающих в процессе их экономической деятельности, уделяется явно недостаточное внимание.

*Цель статьи.* Одна из характерных особенностей риска – это неопределенность, т.е. вероятность его реализации, и поэтому целью статьи является раскрытие сущности понятий «риск» и его разновидностей, выделение их общих характеристик и определение различий для возможности построения эффективной системы управления рисками предприятий.

*Изложение основного материала исследования.* Во всех странах с развитой рыночной экономикой нестабильность малого бизнеса во многом связана с его сильной зависимостью от внешней среды – как от STEP-факторов (социальных, технологических, экономических, политических), так и от факторов конкурентного окружения (в т.ч. - от поставщиков и потребителей). Для того, чтобы выжить и занять свою рыночную нишу, малый бизнес должен хорошо ориентироваться и адаптироваться в условиях достаточно высокой степени неопределенности и риска. Малый бизнес относится к категории повышенного риска. Малый бизнес характеризуется повышенным уровнем всех традиционных источников риска, а также наличием специфических «зон риска» самого малого бизнеса. Судьба малого предприятия все более зависит от того, насколько хорошо удастся сохранять хрупкое равновесие между возможностями, предоставляемыми динамичным рынком, и связанными рисками[1].

В настоящее время уже практически не существует малых предприятий, которые были бы относительно свободными от риска. Вопрос по управлению рисками ставится на малом предприятии обычно уже тогда, когда неопределенность препятствует руководителю предприятия в его стремлении к достижению поставленных целей.

В своей деятельности малые предприятия сталкиваются со следующими видами рисков:

Статический (катастрофический) риск – это вероятность необратимых потерь активов вследствие нанесения непоправимого ущерба субъекту малого бизнеса, вызванного непредвиденными изменениями многочисленных факторов внешней и внутренней среды.

Динамический риск связан с возникновением непредвиденных изменений стоимости малого бизнеса под действием факторов внешней среды (например, колебаний экономической конъюнктуры), а также в результате неадекватных управленческих решений (фактической реализации стратегии, отличающейся от той, которая соответствует заранее оцененному максимальному значению критерия эффективности).

Отличие динамических рисков от статических заключается в том, что последние могут проявиться, как правило, только однократно на протяжении срока инвестирования и их действие означает прекращение инвестиционного проекта или финансовой операции, тогда как динамические риски могут реализовываться неоднократно за время реализации проекта, не приводя при этом к его прекращению.

Коммерческий риск возникает в процессе реализации закупленных предпринимателем товаров (оказания услуг). Причины тут также многообразны. Это – снижение объема реализации вследствие изменения конъюнктуры, снижение цены, по которой реализуется продукция, повышение закупочной цены товара, потери товаров в процессе обращения, повышение издержек обращения и другие обстоятельства. Можно было бы сформулировать суть коммерческого риска следующим образом: малый предприниматель предлагает покупателю не то, что нужно тому, или МП вовсе не знает маркетинговой формы организации купли-продажи товаров на рынке. Коммерческий риск тесно связан с финансовым риском. Оба объясняются с позиции финансовых результатов коммерческой деятельности. Это их объединяет. Коммерческие риски связаны с опасностью потерь в финансово-хозяйственной деятельности. Они означают неопределенность результатов от данной коммерческой сделки [4].

Финансовые риски связаны с вероятностью потерь финансовых ресурсов. Такие риски могут возникнуть при осуществлении финансового предпринимательства или финансовых (денежных) сделок. На финансовый риск наряду с факторами, характерными для других видов предпринимательского риска, воздействуют и такие, как неплатежеспособность одной из сторон финансовой сделки, ограничения на валютно-денежные операции и т.п. Наиболее характерные для малых предприятий финансовые риски:

Риск ликвидности: а) возможность потерь, вызванных невозможностью купить или продать актив в нужном количестве за достаточно короткий период времени в силу ухудшения рыночной конъюнктуры; б) возможность возникновения дефицита наличных средств или иных высоколиквидных активов для выполнения обязательств перед контрагентами;

Операционный риск – возможность непредвиденных потерь вследствие технических ошибок при проведении операций, умышленных и неумышленных действий персонала, аварийных ситуаций, сбоев аппаратуры и т. Д. (к операционным рискам часто относят и



убытки, обусловленные ошибками в используемой модели или методах оценки и управления рисками);

Риск события – возможность непредвиденных потерь вследствие форс-мажорных обстоятельств, изменений законодательства, действий государственных органов и т. Д. (одним из наиболее частых проявлений риска события являются юридический и налоговый риски).

Налоговые риски имеют существенную значимость в системе управления финансами, поскольку налоговые отношения опосредуют большинство финансовых операций, а следовательно, являются важным фактором, определяющим их эффективность. Критериями оценки качества принятых решений в области воздействия на параметры налогообложения хозяйствующих субъектов в рамках управления финансами должны являться не только максимизация финансового результата и (или) денежного потока в целях укрепления финансового состояния и повышения рыночной стоимости организации, но и минимизация рисков такого воздействия. Представляется целесообразным рассматривать налоговые риски как разновидность рисков финансовых, поскольку они имеют денежное выражение и влекут за собой повышение расходов. Основная часть налоговых рисков может быть прямо оценена в денежном выражении.

Рассматривая риски необходимо учитывать специфику региона.

К основным факторам риска, с которыми сталкивается практически каждое малое предприятие в своей хозяйственной деятельности, относятся:

- зависимость от узкого круга поставщиков или покупателей – главный критерий здесь это наличие развитого рынка производителей нужных продуктов или услуг;
- риск несбалансированного роста компании.
- риски, связанные с эксплуатацией и сохранностью активов. И хотя они называются случайными, работать с ним приходится постоянно и целенаправленно. В частности, проведение систематического осмотра планового ремонта действующих мощностей.
- среди внутренних операционных рисков наибольший ущерб приносит неэффективность исполнения бизнес-процессов [6].

Наиболее распространенным и грозящим большими потерями примером такого риска является риск потери клиентов. Большинство руководителей малых предприятий оценивают вероятность и ущерб от этого явления, не разделяя причины риска на внешние и внутренние. При этом потерю клиентов объясняют внешними факторами, игнорируя недостатки внутренних бизнес-процессов. Чтобы избежать поверхностных оценок, при управлении данным видом рисков в программе мероприятий необходимо выявлять внутренние факторы.

Изучение видов экономического риска МП обусловлено необходимостью использования внутренних проявлений экономического риска при формировании системы риск-менеджмента.

Риск-менеджмент на малом предприятии состоит из нескольких основных этапов:

1. Выявление и классификация основных видов риска;
2. Расчет адекватной и легко интерпретируемой количественной меры рисков;
3. Принятие решений об уменьшении или увеличении выявленных рисков;
4. Разработка и реализация процедур контроля за рисками текущих позиций.

Риск как возможность имеет в своем основании концепцию существования взаимосвязи между риском и доходностью. Чем выше риск, тем выше потенциальный доход, но также выше и вероятные убытки. В этом смысле риск-менеджмент на малом предприятии означает использование техники максимизации дохода при одновременном ограничении или минимизации потерь.

Наиболее часто риски на малом предприятии рассматриваются как опасность или угроза. В рамках данного подхода рассматриваются негативные события, такие как финансовые потери, мошенничество, хищения, угроза репутации, ущерб или банкротство, участие в судебных процессах и т.д. С точки зрения этой концепции риск-менеджмент на малом предприятии призван уменьшить вероятности наступления нежелательных событий или полного краха организации с помощью ряда мероприятий.

Определение источников риска начинается с составления списка всех факторов, которые могут затормозить работу малого предприятия. Для каждого выявленного риска должны быть определены: нежелательные события, все последствия события, степень серьезности влияния события, вероятность того, что событие произойдет, время, когда вероятное событие произойдет.

Оценка рисков производится в соответствии с матрицей оценки риска. Карта управления рисками состоит из пяти стадий: Проблема, Смягчение, Предотвращение, Предвидение, и

Возможность. Инструмент достаточно наглядно визуализирует траекторию риск-менеджера на пути к поставленной цели [2]. Карта управления рисками малого предприятия демонстрирует пять последовательных стадий, которые проходят через видение конкурентоспособных преимуществ, удовлетворение запросов клиента, увеличение предсказуемости, и максимизацию возможностей.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.* Использовать риск-менеджмент на малых предприятиях руководители склоняются прежде всего под влиянием возрастающего ущерба от различных происшествий. Малому бизнесу приходится сталкиваться с рисками, возникающими в результате развития бизнеса, - это увеличение горизонтов планирования, возрастание непредсказуемости внешней среды, рост конкуренции. Комплексная система управления рисками компании – система риск-менеджмента – как раз и является одним из эффективных способов преодоления этих трудностей. Система риск-менеджмента призвана не только снизить чувствительность предприятия к ударам судьбы и минимизировать их финансовые последствия, но и повысить конкурентоспособность фирмы на рынке.

При помощи карты рисков руководитель малого предприятия может предпринимать шаги по внедрению комплексной программы управления ими. Успешность внедрения программы во многом зависит от четкости разработки плана и его детальности. Руководителю малого предприятия нужно определить возможные направления снижения существующих рисков, разработать детальный план мероприятий по снижению рисков.

Применение технологий риск-менеджмента (в частности, оценка вероятности и ущерба для каждого из рисков, а также разработка мероприятий по их снижению) может выявить ключевые проблемы малого предприятия и оказать существенную помощь руководителю.

#### Литература:

1. Электронный ресурс «Риск-менеджмент на малых предприятиях». [Электронный ресурс]: – режим доступа: <http://studopedia.org/6-64962.html>
2. Нерсиян, Т.Я. Управление рисками в системе управления предприятием / Т.Я. Нерсиян // Управление риском. –2007. – № 2. – С. 19–23.
3. Грачева, М.В. Анализ и управление рисками инновационной деятельности / М.В. Грачева // Инновации. – 2006. – № 1. – С. 38–47.
4. Цыркунова, Т.А. Налоговые риски: сущность и классификация / Т.А. Цыркунова // Финансы и кредит. – 2005. – № 33. – С. 48–52.
5. Пономарев, А. Ю. Управление рисками кредитования малого бизнеса / А.Ю. Пономарев // Банковское дело. –2008. – № 5. – С. 78–82.
6. Забродская, Н. Г. Экономика малого бизнеса и предпринимательства: [учебное] пособие для студентов учреждений высшего образования, обучающихся по экономическим специальностям / Н. Г. Забродская, В.М. Круглик . – М

УДК 334.012.64: 65.012.2

### ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

*Маслюк А.А.,*

*студентка кафедры экономики предприятия,*

*Лошинская Е.Н.,*

*к. гос. упр., доцент кафедры экономики,*

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

*В данной статье говорится о экономической деятельности и планировании на предприятиях малого бизнеса. Рассматриваются процессы планирование и стратегии улучшения работы малых предприятий.*

**Ключевые слова:** *малый бизнес, планирование, план, стратегическое планирование, бизнес.*

*Abstract: the article refers To economic activities and planning for small businesses. The processes and planning strategies to improve the performance of small enterprises.*

**Keywords:** *small business, planning, plan, strategic planning business.*

*Постановка проблемы в общем виде.* В условиях рынка предприятие должно своевременно определять предстоящие научно-технические, организационно-экономические, социально-политические и другие виды воздействия внешней среды (как отрицательные, так и положительные) и принимать соответствующие плановые решения.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Анализ последних исследований и публикаций. Необходимость стратегического планирования как функции управления предприятием впервые была осознана в период всеобщего экономического кризиса, когда стали очевидными слабые стороны одних организаций и сильные стороны других. Среди ученых наиболее существенные исследования в сфере стратегического планирования представлены в работах Ю.П. Анискин, М.А. Алексеева, И.Т. Балабанов, Л.М. Бурмистрова, М.И. Бухалков, Н.В. Колчина, В.В. Ковалев, О.Н. Лихачева, А.М. Павлова, И.А. Продченко и др.) и зарубежных авторов (И.А. Бланк, Дж.К. Ван Хорн, Б. Коласс, Ж. Перар, М.У. Сасьени, А. Фалуди, Д. Хан, Д.К. Шим, Д.Г. Сигел, Э. Хелферт и др.). Изучив различные подходы к определению понятия «финансовое планирование», пришли к выводу, что оно представляет собой процесс разработки системы финансовых планов и плановых (нормативных) показателей по обеспечению развития предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности его финансовой деятельности в предстоящем периоде.

*Актуальность.* В рыночных условиях каждое предприятие (фирма, корпорация, компания, завод, фабрика) представляет собой открытую производственно-техническую систему, связанную определенными отношениями с внешней средой. Основной целью финансового планирования на малом предприятии является обоснование стратегии его развития на основе компромисса между доходностью, ликвидностью и риском в условиях ограниченности финансовых ресурсов.

Финансовое планирование как функция управления охватывает весь комплекс мероприятий по выработке плановых заданий и претворению их в жизнь. Оно должно быть направлено на решение ряда задач, к числу которых подавляющее большинство исследователей относят обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами производственной, инвестиционной и финансовой деятельности; определение направлений эффективного использования капитала; выявление внутрихозяйственных резервов увеличения прибыли за счет рационального использования экономических ресурсов; установление рациональных финансовых отношений с государством, контрагентами, кредитной системой; соблюдение интересов собственников и инвесторов; конкретизацию перспектив развития бизнеса в виде системы количественных и качественных показателей, обеспечения контроля за их уровнем; анализ различных сценариев развития предприятия и, соответственно, объемов инвестиций и способов их финансирования.

Слово «бизнес-план» популярно в среде экономистов, менеджеров и предпринимателей, однако трактовка этого термина не всегда однозначна. Бизнес-план это: - структурированный плановый документ, описывающий направления развития бизнеса; - удобная, общепринятая форма ознакомления потенциальных кредиторов (инвесторов) с проектом, в котором им предлагается принять участие. На Западе считается, что бизнес-план - инструмент формирования стратегии развития предпринимательства, он разрабатывается чаще всего именно для малых предприятий на стадии их создания. То есть, по своей форме бизнес-план тяготеет к проекту с его конкретной проработкой и определенной самодостаточностью. Так как бизнес-план может быть использован в различных ситуациях, предназначен для различных людей - собственников, менеджеров, инвесторов и кредиторов, то под бизнес-планом мы будем понимать итоговый плановый документ, описывающий направления развития бизнеса в разрезе основных функциональных областей деятельности фирмы с учетом расходов капитального характера в рамках определенного временного горизонта с расчетом эффективности за этот период.

*Цель статьи.* Целью исследования является изучение теоретических аспектов бизнес-планирования на малом предприятии, выявление его особенностей и разработка рекомендаций по совершенствованию системы внутрифирменного планирования.

*Изложение основного материала исследования.* Каждый предприниматель, начиная свою деятельность, должен ясно представлять потребность на перспективу в финансовых,

материальных, трудовых и интеллектуальных ресурсах, источниках их получения, а также уметь четко рассчитать эффективность использования ресурсов в процессе работы фирмы.

Малый бизнес в России стал самой распространенной формой самоорганизации не капиталоемкой рыночной деятельности с ориентацией исключительно на региональный и местные рынки. Малый бизнес на всех территориях занял те ниши, которые открылись с ликвидацией государственной монополии на экономическую деятельность и которые не сразу были захвачены крупным и средним капиталом. Формальное планирование может дать много преимуществ всем типам компаний, большим и малым, начинающим и имеющим определенный опыт.

Для малого бизнеса характерны: редкое использование начального заемного капитала; высокие административно - управленческие издержки; слабое задействование преимуществ быстрого репрофилирования; исключительно сильная зависимость от местной власти и местного рынка; особые «теневые стороны» деятельности. В условиях трансформации экономического потенциала России в период «перестройки» и реформ малый бизнес сыграл весьма важную роль в создании новой региональной и местной экономики. [1]

Планирование в малом бизнесе побуждает руководство постоянно думать о будущем. Заставляет компанию определять свои цели и политику, приводит к лучшей согласованности в работе и дает объективные показатели эффективности работы. Тщательное планирование помогает компании предвидеть изменения среды и оперативно реагировать на них, а также всегда быть готовой к непредвиденным обстоятельствам. Преуспевающие компании работают по плану, однако, он составляется таким образом, чтобы не ограничивать предпринимательские инициативы. Обычно предприятия составляют годовые, долгосрочные и стратегические планы:

1. годовой план представляет собой краткосрочный план, описывающий текущую ситуацию, цели компании, стратегию на предстоящий год, программу действий, бюджет и формы контроля;

2. долгосрочный план описывает основные факторы и силы, которые будут влиять на организацию на протяжении последующих нескольких лет. Он содержит долгосрочные цели, основные маркетинговые стратегии, которые будут использованы для их достижения, и определяет необходимые ресурсы;

3. стратегический план создается для того, чтобы помочь компании использовать в своих интересах возможности в постоянно изменяющейся среде. Это процесс установления и сохранения стратегического соответствия между целями и возможностями компании, с одной стороны, и изменяющимися возможностями рынка – с другой [1].

Стратегическое планирование является фундаментом для остальных видов планирования в компании. Оно начинается с определения глобальных целей и миссии компании. Затем устанавливаются более конкретные цели. Для этого собирается полная информация о внутренней среде организации, ее конкурентах, ситуации на рынке. После проведения анализа готовится подробный отчет о сильных и слабых сторонах компании, возможностях и угрозах, с которыми ей придется столкнуться. После руководство решает, какими конкретно видами деятельности и товарами следует заниматься, какую поддержку необходимо предоставить каждому из них.

На предприятиях всех видов основным обобщающим показателем финансовых результатов является прибыль. Основу планов составляют договоры, заключенные самостоятельно с потребителями (покупателями) продукции, работ, услуг, а также поставщиками сырья, материалов, необходимых для производства продукции. Договоры могут заключаться и с соответствующими государственными органами.

В условиях либерализации цен предприятие реализует свою продукцию, работы, услуги, отходы производства по ценам и тарифам, устанавливаемым самостоятельно или на договорной основе, а в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, – по государственным ценам.

Источниками формирования финансовых ресурсов предприятия в зависимости от его организационно-правовой формы являются прибыль, амортизационные отчисления, средства, полученные от продажи ценных бумаг, паевые и иные взносы членов трудового коллектива, а также кредиты и другие поступления, не противоречащие закону.

Малое предприятие может заключать на общих основаниях договоры с иностранными партнерами и открывать инвалютные счета [2]. При условии соблюдения установленных правил, малые предприятия могут самостоятельно выходить на международный рынок.

Процесс планирования охватывает четыре стадии.

Стадия 1: Анализ.

Процесс планирования начинается с полного анализа положения дел в компании. Компания должна проанализировать среду, в которой она функционирует, для выявления благоприятных возможностей и избежания угроз. Необходимо провести анализ сильных и слабых сторон организации, выполняемые и возможные для проведения маркетинговые мероприятия с целью определения возможностей, которые они открывают.

Анализ обеспечивает каждый последующий этап необходимой информацией.

Стадия 2: Планирование.

На этапе стратегического планирования предприниматель решает, какие действия ему предпринять по отношению к каждому фактору производства. Маркетинговое планирование включает определение маркетинговых стратегий, которые помогут компании в достижении ее общих стратегических целей. В центре внимания данного процесса находится планирование маркетинга, товара или марки.

Стадия 3: Реализация.

На этапе реализации стратегические планы претворяются в жизнь, в результате чего достигаются цели компании. Реализуют маркетинговые планы сотрудники организации, работающие с другими людьми как внутри компании, так и за ее пределами.

Стадия 4: Контроль.

Контроль включает в себя анализ и оценку результатов выполнения планов и связанной с этим деятельности, а также принятие корректирующих мер в случае необходимости, для достижения поставленных целей. Анализ предоставляет информацию и оценку, необходимые для других сфер деятельности.

Малое предприятие осуществляет свою деятельность во всех сферах и отраслях народного хозяйства, выполняя один или несколько видов деятельности. Малое предприятие обладает самостоятельностью в осуществлении своей хозяйственной деятельности, в распоряжении выпускаемой продукцией, прибылью, оставшейся после уплаты налогов и других обязательных платежей, если иное не предусмотрено его уставом.

Таким образом, для успешного функционирования каждое предприятие должно одновременно выполнять две основные функции:

- обеспечивать платежеспособность фирмы за счет эффективной текущей деятельности;
- повышать потенциал предприятия за счет обновления технологии, производственных мощностей, продукции (услуг), т.е. развивать предприятие, чем обеспечивать соответствие внутренней среды, стоящим перед ним задачам [3]. Для одновременного выполнения указанных функций необходимо соблюдать баланс соответствия выделяемых ресурсов, оперативным (текущим) и стратегическим задачам предприятия.

Чрезмерная активизация развития предприятия (большая номенклатура обновляемой продукции, частая смена технологий, радикальные инновации и т.п.) требует больших инвестиционных затрат, а текущая деятельность от реализации продукции не в состоянии обеспечить необходимую платежеспособность в краткосрочном периоде. В результате растут долговые обязательства (как краткосрочные, так и долгосрочные), нарушаются разумные пропорции между собственными средствами (капиталом) и долговыми обязательствами, и предприятие попадает в кризисную ситуацию (возможного банкротства). В противном случае, когда обеспечивается только текущая деятельность и не уделяется внимание развитию, предприятие может успешно функционировать в краткосрочном периоде, но может потерять в перспективе конкурентоспособность, так как уменьшаются объемы продаж и доля рынка, и резко снижается его финансовая устойчивость, и оно движется к банкротству.

Внутрифирменное планирование, является органическим элементом системы управления и оказывает воздействие на все аспекты деятельности предприятия. Так как планирование, процесс проектирования желаемого будущего и эффективных путей его достижения, то конечный результат такого процесса являются укрепление конкурентоспособности продукции для уверенной последующей целенаправленной деятельности предприятия на рынке. Плановые решения взаимосвязаны с совокупностью организационно-технических, экономических, финансовых и социальных решений и учитывают необходимые условия для развития предприятия в настоящее время и в обозримой перспективе. Процесс планирования направлен на определение условий, при которых возможно достижение у объекта планирования желаемого состояния, определяемого стратегией и тактикой развития предприятия. Недостатком существующей практики планирования при формировании бюджета является

преобладающее внимание к текущим задачам. В результате перспективная деятельность предприятия остается без надлежащего внимания и финансирования. Чтобы избежать такого положения, в процессе планирования необходимо обеспечить равновесие между стратегической и текущей ориентацией в деятельности предприятия [4].

Современные стратегии основываются на регулярном учете условий, в которых работает определенное предприятие, на осознании задач, стоящих перед ним, что способствует возникновению самых разнообразных проектов развития, которые, в свою очередь, обуславливают выбор такого варианта стратегии развития, который обеспечит стабильность предприятия и экономические результаты, удовлетворяющие требованиям. Процедура формулирования стратегии и выбора альтернатив состоит из следующих этапов:

- 1) оценка существующей стратегии;
- 2) собственно фаза формулирования;
- 3) планирование риска;
- 4) выбор стратегических альтернатив.

Рассмотрим подробнее эти пункты:

1) оценка существующей (действующей) стратегии. Первичная оценка действующей стратегии осуществляется уже на предыдущем этапе - оценка внутренних возможностей. Однако, оценивая имеющиеся резервы на предприятии, позволяющий повысить эффективность его функционирования, мы ранее не оценивали жизнеспособность действующей стратегии и сформулированных правил поведения.

2) собственно фаза формулирования. Стратегия, будучи объединённой основой для организационных усилий, требует разработки серии стратегических планов как на уровне предприятия в целом, так и на уровне подразделений. Естественно, что каждый стратегический план является частью общего, и стратегия предприятия объединяет их все вместе. Стержнем любого стратегического плана предприятия является его базовая стратегия. Выбор базовой стратегии есть прерогатива руководства предприятия.

3) планирование риска. Планирование риска является одной из важных составляющих стратегического плана. Основной целью является поддержание высокого уровня противодействия возмущениям внешней среды и уменьшение потерь от данных возмущений. В последнее время становится всё более популярной не разработка резервных стратегий, а создание систем кризисных ситуаций, характеризующихся очень высокой степенью централизма принимаемых решений и быстрой реакцией на изменения в среде. Это вытекает из того, что сам набор возможных возмущений становится таким многообразным, что фирма не в состоянии предусмотреть все возможные ситуации.

4) выбор стратегических альтернатив. В рамках выбранной базовой стратегии возможно несколько курсов действий, которые принято называть стратегическими альтернативами. Разработка стратегии должна затрагивать все уровни управления предприятия, так как решения, вырабатываемые при стратегическом планировании, имеют отношение ко всем сотрудникам организации. Поэтому необходимо согласование интересов при выработке стратегии [5]. Групповое обсуждение, кроме того, позволяет рассмотреть большое число альтернатив. Но и сходимость при групповом выборе существенно ниже, чем при единоначалии. Поэтому обычно имеет место групповое обсуждение и единоличное принятие окончательного решения

Хозяева успешных и прибыльных малых предприятий воплощают в себе многие характеристики, такие как:

- точные мыслители;
- хорошо просчитывают предполагаемый риск;
- любознательны;
- сконцентрированы;
- своего рода провидцы;
- организованы;
- планируют все до самых мелких деталей;
- хорошие управляющие;
- энергичны;
- хорошие слушатели;
- предприимчивы;
- сориентированы на результат.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении (по данной проблеме).* В отличие от крупных предприятий, малые предприятия нередко организуются без образования юридического лица: индивидуальные предприниматели, крестьянские хозяйства, простые товарищества, как правило, имеющие возможность осуществления упрощенной регистрации и ведения отчетности, использования различных налоговых льгот и послаблений. Это является положительным фактором, улучшающим как финансовые результаты, так и общую конкурентоспособность, по сравнению с крупными корпорациями.

Нужно отметить, что при установлении плановых значений показателей необходимо учитывать влияние инфляции, рисков, изменения процентных ставок и др., искажающих стоимостные значения отдельных показателей в долгосрочном периоде.

Таким образом, для успешного выполнения функций текущей деятельности и развития предприятия необходимо осуществлять эффективное планирование всех видов его деятельности. Планирование на предприятии представляет собой инструмент проектирования желаемого будущего и эффективных путей его достижения.

В процессе планирования необходимо учитывать не только текущую деятельность и возможности роста потенциала предприятия, но и учитывать цикличность, обусловленную экономическими, технологическими, продуктовыми, организационными этапами развития предприятия.

#### Литература:

1. Виталий, Викторович Семенихин Создание юридического лица или подразделения / Виталий Викторович Семенихин. – М.: «Издательство «Эксмо»», 2012. – 369 с.
2. Логинова, Елена Искусство управления в малом бизнесе / Елена Логинова. – М.: Акционерное общество «Литературная студия «Научная книга»», 2016. – 765 с.
3. Отсутствует Управление салоном красоты / Отсутствует. – М.: Мельников Илья Валерьевич, 2016. – 786 с.
4. Сборник Один путь начала собственного дела / Сборник. – М.: Synergy Group LTD, 2010. – 309 с.
5. Интернет-ресурс <http://dislib.ru/ekonomika/7787-1-sovershenstvovanie-strategicheskogo-planirovaniya-deyatelnosti-malogo-predprinimatelstva.php>

УДК 316.342.4:334.72

## СОЦИАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

*Новикова А.К.,*

*студентка кафедры маркетинга и логистики,*

*Филипюк А.О.,*

*ассистент кафедры маркетинга и логистики*

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

*В данной статье проанализированы явление социального маркетинга, и определена его роль как инструмент реализации корпоративной социальной ответственности, выявлен круг проблем, препятствующий внедрению социального маркетинга.*

**Ключевые слова:** *социальный маркетинг, корпоративно социальная ответственность, бизнес, фандрайзинг, эффективность, ресурсы.*

*This article analyzes the phenomenon of social marketing, and defined its role as an instrument of corporate social responsibility, identified a range of problems hindering the implementation of social marketing.*

**Keywords:** *social marketing, Corporate Social Responsibility, business, fundraisin, efficiency, resources.*

*Постановка проблемы в общем виде.* Несмотря на значительные изменения во всех сферах общественной жизни, решением социальных проблем было и остается одним из главных вопросов. Даже в развитых странах государство не всегда может решить все социальные вопросы только своими силами. И здесь на помощь приходит бизнес, который вмешивается в жизнь общества со своими путями решения острых вопросов через реализацию корпоративной социальной ответственности за счет социального маркетинга.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Комплексному рассмотрению социального маркетинга как важнейшего инструмента реализации корпоративной социальной ответственности посвящены многочисленные работы как отечественных, так и зарубежных ученых, среди которых Ю. Благов [1], Ю. Винслав [2], А. Пятигорский [3], О. Радигин [4] и другие, которые сконцентрировали исследования в рассмотрении проблемы внедрения реализации социальной ответственности в развитых странах, однако, анализ социального маркетинга как инструмента корпоративной социальной ответственности в современных условиях требует детального анализа и структуризации.

*Актуальность.* В большинстве случаев вмешательства корпораций в жизни общества несет более успешный характер – усиление своих конкурентных позиций путем воздействия на общество и укрепление существующих позиций за счет социальной направленности. При таких условиях развивается роль социального маркетинга как эффективного инструмента реализации корпоративной социальной ответственности.

Учитывая это, приоритетным направлением исследования является анализ явления социального маркетинга и определение его роли как инструмента реализации корпоративной социальной ответственности.

*Цель исследования.* Проанализировать основные направления социального маркетинга и определить их влияние на реализацию политики корпоративной социальной ответственности (КСО) на предприятии.

*Изложение основного материала исследования.* Мировой опыт сформировал критерии, в соответствии с которыми позволяет определить отдельное предприятие как социально ответственное (рис.1).



Рис 1. Критерии, которые определяют предприятие как социально-ответственное

В основе социального маркетинга, как и любого другого направления маркетинга, лежат важнейшие принципы, формирующие не только саму сущность анализируемого направления, но и являющиеся своеобразными ориентирами для организаций при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности и воплощении программ корпоративной социальной ответственности.



Реализация концепции социально маркетинга, как правило, осуществляется по трем основным направлениям [5]. (рис.2):

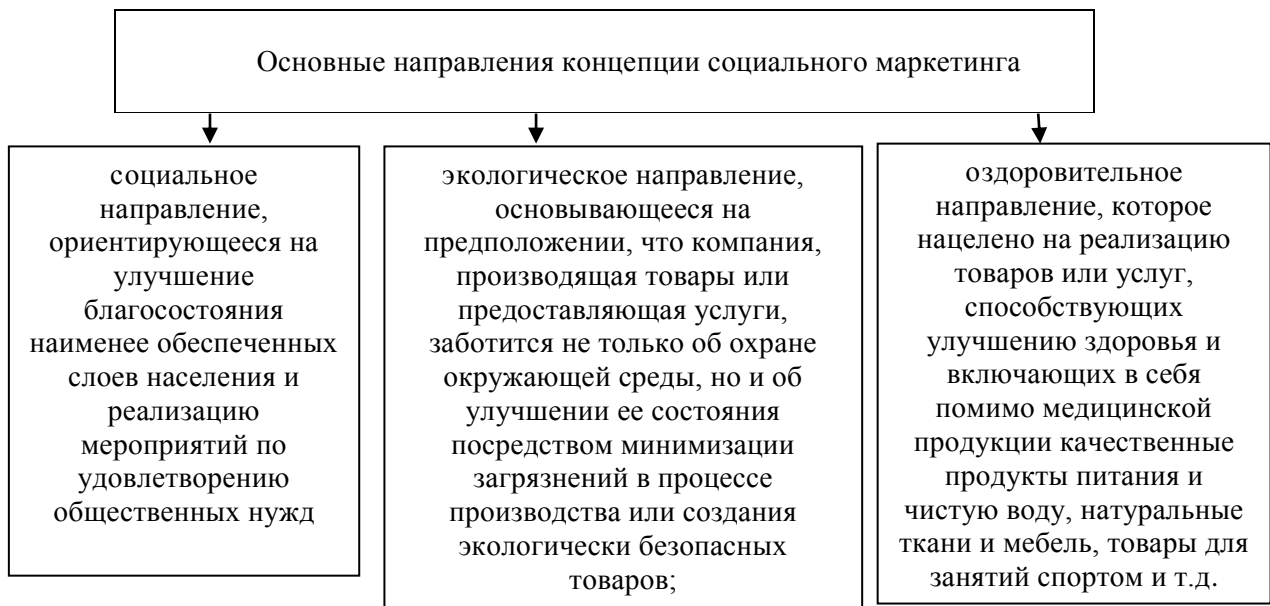


Рис 2. Основные направления концепции социального маркетинга

Для достижения максимальной эффективности продаж товаров или услуг используют сразу несколько направлений социально маркетинга, комбинируя их между собой. Наряду с этим, современные исследователи выделяют ряд специфических инструментов-мероприятий, определяющих социальную ориентацию маркетинга:

- стимулирование продаж посредством вовлечения покупателя в оказание социальной поддержки нуждающимся. В настоящее время многие организации регулярно производят денежные отчисления от продажи товаров или предоставления услуг на различные благотворительные или социальные программы. Наглядным примером является компания «Coca-Cola», которая начиная с 2012 года направляет часть средств от продажи воды «BonAqua» на поддержку и сохранение чистоты озера Байкал;

- проведение крупными брендами тематических акций с целью формирования позитивного имиджа. Один из наиболее ярких примеров – публичная компания «Merill Lynch», которая ежегодно проводит программы групповой борьбы с курением, предоставляет индивидуальные консультации, медицинскую и психологическую помощь, терапию по замене сигарет и т.д;

- фандрайзинг – метод, применяемый некоммерческими организациями для решения тех или иных общественных проблем, суть которого заключается в привлечении крупных брендов к благотворительным программам в рекламных целях. В конечном счете, все участники данного процесса остаются в выигрыше: бренд получает позитивную рекламу, НКО – необходимые финансовые ресурсы для реализации социальных инициатив, а общество – возможность решения каких-либо острых социальных проблем [6].

Фактически, при любых вариантах определения предполагается, что социальный маркетинг направлен на учет общественных интересов и на удовлетворение потребителей. Таким образом, сохраняя основную цель создания бизнеса – получение прибыли – современные корпорации устраивают свое «завтра», ведь решая определенные социальные проблемы, они решают вопрос падение спроса, то есть, в более узком смысле – уменьшение количества фактических и потенциальных покупателей или клиентов в результате демографических или экологических причин. И это является первым, базовым проявлением корпоративной социальной ответственности, который был привлечен социальным маркетингом.

Углубляясь в вопрос проявления социального маркетинга как инструмента корпоративной социальной ответственности, можно выделить несколько его уникальных особенностей:

- во избежание принуждения об изменениях любого характера;
- повышение имиджа потребителя;

– равное отношение к отдельному индивиду (потребителя).

Таким образом, социальный маркетинг предполагает деятельность, направленная на достижение благополучия целевой аудитории, а не просто получение прибыли. Этот инструмент все более надежно занимает нишу посредника между бизнесом и обществом, становится все более эффективным средством социального воздействия. Подтверждением этому являются многочисленные успешные акции социальной направленности, реализуемые прогрессивными корпорациями.

Государственная помощь, также приобретает преимущество перед потребителями, ведь у продавцов нет чувства законодательного запрета, и самостоятельного осознания необходимости отказаться от продажи, например, табачных изделий и алкогольных напитков несовершеннолетним. Убеждения людей самостоятельно следить за своим здоровьем, и одновременно – врачей в необходимости сохранения врачебной тайны и активного выявления «социальных болезней» в виде ВИЧ/СПИД, алкогольной или наркотической зависимости, пропаганда против засорения улиц или курение в общественных местах – все это вопросы, которые достаточно просто решаются путем верно подобранных мероприятий социального маркетинга [7].

Стоит отметить, что социальный маркетинг необходимо внедрять на всех уровнях экономики, начиная с макроуровня. То есть, социальные программы, акции и мероприятия должны начинаться на уровне государства и местных органов самоуправления, ведь именно на государство законодательно возложено решение социальных проблем ее граждан. И именно на этом этапе заключается основная проблема – ограниченность мероприятий социального маркетинга на высших уровнях.

В отличие от развитых стран, где концепция социального маркетинга превращается в стратегический вектор всей страны, становится ядром коренных преобразований и реформ, например в Украине до сих пор единственными его проявлениями являются благотворительность и спонсорство. В этом секторе царят коррупция и нелегальные схемы, отсутствует законодательная база.

Отсутствует диалог между государством и бизнесом по совместным усилиям в области социального маркетинга. В таких случаях не идет даже речи о государственной поддержке социальной деятельности бизнеса – каждое предприятие вынуждено направлять все усилия на борьбу за выживание, поиск ресурсов, решения неотложных проблем и получения средств для возможности удержаться на плаву. И пока не будут решены проблемы, связанные с отсутствием централизованного управления проектами социального маркетинга, не найдут решения многие социальные вопросы, ведь роль каждого субъекта этих отношений равноценна, и ни один из них не в состоянии решить проблемы – свои и общества в целом – без помощи друг другу.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.* Каждый из компонентов социального маркетинга по-своему важен для применения политики КСО в компании. Международные компании отчетливо осознают, что реализация практик КСО в форме социального маркетинга (в том числе социального PR, благотворительного маркетинга) позволяет, решая социальные задачи, продвигать свои товары и услуги. На сегодняшний день существует не мало компаний, которые применяют политику КСО в своем бизнесе. Но большинство из них ограничиваются благотворительностью, что не совсем можно назвать корпоративной ответственностью. Социальный маркетинг, как один из инструментов КСО, помогает сформировать определенный образ в сознании потребителя, а также создает имидж, который впоследствии, работает на долгосрочную перспективу предприятия. Механизм реализации социального маркетинга через КСО является перспективным направлением дальнейших исследований.

#### Литература:

1. Благоев Ю.Е. Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепции. Монография / Ю.Е.Благоев. – СПб.: Высшая школа менеджмента, 2011. – 272 с.
2. Винслав Ю.Б. Совершенствование управления научными организациями в новых условиях хозяйствования / Ю. Б. Винслав, Е. Н. Куличков – М.: Энергоатомиздат, 1992.– 223 с.
3. Пятигорский А. Теоретические проблемы корпоративного управления / А. Пятигорский // К философии корпоративного развития: Сборник. / Сост.: О.Алексеев, О.Генисаретский – М.: Европа, 2006.– 224 с.

4. Радыгин А.Д. Внутренние механизмы корпоративного управления: некоторые прикладные проблемы / Г.Ильсова, П.Ю.Дробышев, Г.Н.Мальгинов, П.В.Трунин, Р.М.Энто, М.Ю.Турунцева [Ред.] Радыгин А. Д. – М.: Дело, 2009.– 624 с.

5. Кострюкова Я.А., Мигушова Т.О., Сенина Ю.А. Социально-этический маркетинг как инструмент реализации корпоративной социальной ответственности // Торгово-экономический журнал.– 2015. – Том 2. – № 4. – doi: 10.18334/tezh.2.4.1959

6. Абалкин, С.М. Социальный маркетинг: подходы и стратегия [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.magazine.60parallel.org>

7. Шихвердиев А.П., Серяков А.В. Социальная ответственность бизнеса как элемент эффективного корпоративного управления // Предпринимательство №4, 2007. с. 66-69.

УДК 65.012.34:656.96

## СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

*Перельмутова Е. М.,*

*магистр кафедры маркетинга и логистики,*

*Лизогуб Р. П.,*

*к.э.н., доцент кафедры маркетинга и логистики,*

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

*В статье анализируется современное состояние, а также перспективы развития транспортно-экспедиционного обслуживания в Донецкой Народной Республике.*

**Ключевые слова:** логистика, рынок транспортно-экспедиционных услуг, обслуживание, эффективность, конкурентоспособность.

*This article analyzes the current state and prospects of development of freight forwarding services in the Donetsk Peoples Republic.*

**Keywords:** logistics, the market of freight forwarding services, maintenance, efficiency, competitiveness.

*Постановка проблемы в общем виде.* На сегодняшний день в Донецкой Народной Республике одной из самых актуальных проблем является проблема быстрой и надёжной доставки услуг и товаров надлежащего качества по оптимальной цене. Для здоровья и безопасности потребителей качество продукции играет важнейшую роль. Именно поэтому необходимо создать благоприятные условия для развития инфраструктуры в недавно сформировавшемся государстве – Донецкой Народной Республике, а также выстроить систему управления всеми существующими сферами деятельности. Не исключением является транспортно-экспедиционное обслуживание, ведь именно оно является связующим звеном между различными отраслями деятельности и играет большую роль в сохранности физико-химических свойств перевозимых товаров, а также в безопасности перевозимых пассажиров либо грузов. Поэтому исследование рынка транспортно-экспедиционных услуг и определение перспектив его развития является актуальным на сегодняшний день.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Изучение особенностей состояния и развития рынка транспортно-экспедиционных услуг является одним из наиболее важных вопросов, которое рассматривает руководство логистических предприятий, начиная заниматься логистическим бизнесом на территории относительно нового государства – Донецкой Народной Республики. На различных территориях исследованием подобных вопросов занимались множество учёных.

Профессор Нагорный Е.В. и доцент Наумов В.С. в своей работе проанализировали изменение понятийного содержания транспортно-экспедиционного обслуживания на территории Украины с учётом особенностей социально-экономического развития страны, а также выделили проблемы, возникающие на современном этапе развития транспортно-экспедиционного обслуживания [1].

Поспелова Л.Н. в своей статье рассматривала современное развитие транспортно-экспедиционного обслуживания на железнодорожном транспорте России. Она выделила основные недостатки развития транспортно-экспедиционного обслуживания, как элемента конкурентоспособности железнодорожного транспорта, а также предложила основные направления дальнейшего развития российской железнодорожной магистрали [2].

Доктор экономических наук Джабраилов А.Э. в своей работе предпринял попытку обобщить передовой опыт в области исследований проблемы взаимодействия маркетинга и логистики, а также создания и развития логистической системы управления транспортно-экспедиционного и таможенно-складского обслуживания потребителей [3].

Кроме того, подобной проблематикой занимались ещё множество учёных, среди которых можно также назвать Сураеву М.О. [4], Кизима А.А., Демченко А.О. [5] и многих других.

*Цель статьи* – анализ современного состояния, а также перспектив развития транспортно-экспедиционного обслуживания в Донецкой Народной Республике.

*Основное содержание.* Согласно Закону Украины «О транспортно-экспедиционной деятельности» от 1 июля 2004 года № 1955-IV, транспортно-экспедиторская деятельность — предпринимательская деятельность по предоставлению транспортно-экспедиторских услуг по организации и обеспечению перевозок экспортных, импортных, транзитных или других грузов [6]. Известно, что в Донецкой Народной Республике остаётся уязвимым вопрос законодательства по многим аспектам деятельности, не исключением является сфера транспортно-экспедиционной деятельности. Но, несмотря на сложности упорядочивания всех сфер деятельности одновременно, ведутся разработки и в этом направлении.

Согласно официальному сайту Народного Совета Донецкой Народной Республики, в понедельник, 18 января 2016 года, был подан на регистрацию проект Закона ДНР «О транспортно-экспедиторской деятельности». Законопроект был подготовлен Комитетом Народного Совета по транспорту и связи. При его написании на обсуждение выносилось само название проекта Закона, прорабатывались отдельные термины. Было уделено внимание тщательному прописанию ответственности экспедитора и клиента за утерянный и испорченный груз, за нарушение сроков исполнения обязательств по договору, а также за непредоставление необходимой для транспортировки груза информации [7].

Транспортно-экспедиционная сфера тесно зависит от состояния дорог, наличия высококвалифицированных кадров и состояния транспортной ситуации в целом. Поэтому, следует рассмотреть состояние этих аспектов.

На сегодняшний день, в Донецкой Народной Республике (ДНР) можно наблюдать проведение активных восстановительных работ после военных действий. Руководство Республики прилагает все усилия для восстановления объектов инфраструктуры и налаживания внутренних и внешних связей. Одной из ключевых сфер, связующих различные элементы инфраструктуры, является транспортная сфера. Ведь именно от качества функционирования железнодорожных и автодорожных коммуникаций напрямую зависят перспективы развития и восстановления всех сфер деятельности Республики.

На данном этапе восстановительных работ происходит концентрация внимания на ремонте главных дорог внутри города и дорог муниципального назначения. Но, несмотря на острую необходимость проведения данных мероприятий, остаётся проблема недостаточного финансирования. Это объясняется тем, что на сегодня, в первую очередь, политика государства направлена на поддержку незащищённых слоёв населения и помощь всем нуждающимся. Поэтому, финансовые потоки направляются из министерств на решение острых социальных проблем: сначала исполняются социальные выплаты, а затем деньги направляются на другие нужды.

В ДНР ситуация относительно автотранспорта гораздо лучше, чем ситуация по железной дороге. Госпредприятие «Донецкая железная дорога» продает билеты на рейсы исключительно по Украине (например, из Одессы в Константиновку, из Днепропетровска в Киев). Одной из главных проблем является конвертация валют. Билеты для рейсов по Украине покупаются в гривнах, но Постановление Совета Министров и Приказ министерства финансов о том, что единая валюта – рубль, противоречат этому. Поэтому, население вынуждено обменивать рубли на гривны по завышенным курсам, так как железнодорожная касса должна отчитаться в украинской валюте.

Всё это может привести к тому, что в кассах будет установлен обменный пункт или же придется вовсе заблокировать продажу. А это является очередным неудобством для населения,

так как людям удобнее покупать билеты по месту, если кто-то планирует поездку по территории Украины.

Проблемой в сфере транспорта является ограничение времени передвижения, в частности запрет на передвижение общественного транспорта и специализированных видов транспорта большинства сфер деятельности в ночное время, – в период комендантского часа. Эта проблема является одной из основных, например, для пищевых предприятий, которым выгодно, чтоб к 7 утра их продукция была уже поставлена на торговые точки (молочные изделия, рыба, хлебобулочные изделия). Кроме того, отсутствие вечерних и ночных маршрутов, либо недостаточность рейсов причиняют неудобства жителям Республики.

Поэтому, сразу после установления полноценного мирного режима в ДНР необходимо создать и реализовать планы продления графиков в вечернее время на междугородних и внутригородских маршрутах.

Ещё одной проблемой являются сложности с автозапчастями. Для автопроизводителя основная прибыль идет не от продажи или ремонта автобуса. Основная прибыль – от эксплуатации и поставки запчастей для ремонта, и поэтому весь рынок делится на зоны ответственности разных поставщиков. Основная часть автобусов ДНР – киевского производства, это «Богданы» и «Эталоны». В Российской Федерации они не используются. Запчасти, которые можно без проблем привезти из Ростова для автомобилистов Республики, касаются общих групп – например аккумуляторы, скаты. А по другим, более специфическим запчастям, существуют проблемы.

В данном случае возможны как минимум два исхода: либо реэкспорт через Российскую Федерацию, либо смягчение блокады со стороны Украины. Если же потребители ДНР перейдут на русского производителя, то Украина потеряет этот сегмент рынка.

А вот одним из немаловажных положительных факторов является наличие в Республике высококвалифицированных кадров в сфере транспортно-экспедиционного обслуживания, а это означает, что развитие данной сферы не заставит ждать. Кадры Донбасса были в числе самых лучших в Советском Союзе и, соответственно, на Украине. Лучшие специалисты растились именно здесь, поэтому и сейчас дефицита кадров не существует. С учетом объема работы есть даже некоторый переизбыток.

Таким образом, рассмотрев ситуацию по транспортной сфере в Донецкой Народной Республике, следует сделать вывод, что состояние этой сферы заставляет желать лучшего и требует множество преобразований.

На данный момент часть субъектов транспортно-экспедиционной деятельности Украины, действовавших на территории современной ДНР вынуждены были принять важное решение: или переехать на территорию, подконтрольную Украине, или остаться и перерегистрировать свою деятельность. Компаний, принявших решение в пользу второго варианта, достаточно много. Среди них: и транспортные, и экспедиционные, и транспортно-экспедиционные. Различия между транспортными и экспедиционными компаниями представлены в таблице 1.

Третий вид рассматриваемых компаний – транспортно-экспедиционные, – совмещают в себе черты обеих представленных в таблице. Здесь могут заключаться как договора на перевозку, так и договора транспортной экспедиции.

Эффективность работы транспортно-экспедиционных компаний, по большей мере, зависит от наличия постоянных клиентов и стоимостей фрахтов. Недостатком на данном этапе является то, что средняя стоимость фрахтов с трудом покрывает расходы на транспорт и бензин, стоимость которого в ДНР является достаточно высокой.

В целом, развитие транспортно-экспедиционной деятельности наблюдается. Но рост деятельности подобных компаний происходит весьма медленными темпами. Сейчас происходит переориентация на другой сегмент рынка. Если ранее, когда вся Донецкая и Луганская области были в составе Украины, транспортно-экспедиторская деятельность протекала намного проще, то сейчас, в связи с частичным перекрытием транспортного сообщения (в том числе и в части обмена грузами) между Украиной и Донецкой и Луганской республиками, деятельность таких компаний столкнулась с множеством трудностей.

На данный момент можно выделить ряд проблем, характерных для современного этапа развития транспортно-экспедиционной деятельности в ДНР. Среди них наиболее существенными проблемами являются:

– низкий уровень использования коммерческих мощностей, в результате того, что транспорт простаивает из-за недостатков в организации экспедиторской деятельности;

- применение в транспортно-экспедиционной деятельности неэффективных и неконкурентоспособных технологий обслуживания заказчиков;
- отсутствие или дороговизна информационно-аналитических систем поддержки операторов экспедиторских компаний;
- закрытые прямые пути перевозок из ДНР в Украину и из Украины в ДНР, вследствие чего перевозчики вынуждены ездить через территорию России, увеличивая тем самым стоимость фрахтов, а следовательно, и цены на продукцию.

Таблица 1

**Различия между транспортными и экспедиционными компаниями**

Характерный признак	Транспортные компании	Экспедиционные компании
1	2	3
Закключаемые договора	Перевозки груза	Транспортной экспедиции
Субъекты договора	Перевозчик и грузоотправитель	Экспедитор и клиент
Главное обязательство	Доставить вверенный отправителем груз в пункт назначения и выдать его управомоченному на получение груза лицу (получателю) за установленную плату со стороны отправителя	За вознаграждение и за счет другой стороны (клиента - грузоотправителя или грузополучателя) выполнить или организовать выполнение определенных договором услуг, связанных с перевозкой груза. Могут быть предусмотрены обязанности экспедитора организовать перевозку груза транспортом и по маршруту, избранными экспедитором или клиентом, обеспечить отправку и получение груза, а также другие обязанности, связанные с перевозкой.
Наличие транспорта	Присутствует свой парк транспорта	Отсутствует
Необходимость лицензирования	Лицензированию подлежат: предоставление услуг по перевозке опасных грузов, багажа речным, морским, автомобильным, железнодорожным транспортом.	Не подлежит лицензированию.

Таким образом, в тяжёлых условиях компании ДНР вынуждены переориентироваться на международные перевозки, так как ёмкость внутреннего рынка достаточно мала. В свою очередь, сложившаяся практика транспортного экспедирования при международных грузовых перевозках имеет ряд недостатков. В первую очередь, это связано с тем, что ДНР – пока ещё не признанное во всём мире государство, за исключением неофициального признания Россией. Поэтому, сейчас российские транспортные предприятия могут полностью ставить свои условия, на которые ДНР будет обязано согласиться. Кроме того, существует множество проблем документального оформления при перемещении грузов через границу. Не все компании к этому готовы. Кроме того, несмотря на наличие программного обеспечения по оформлению транспортной и таможенной документации, практически отсутствуют программные продукты для принятия оптимальных технологических решений (по причине отсутствия соответствующей научной базы).

*Выводы и перспективы дальнейших исследований.* Таким образом, проанализировав ситуацию транспортно-экспедиционной деятельности в ДНР, следует сделать вывод, что существует множество проблем и недоработок. Но так как государство является достаточно новым, перспективы развития его достаточно велики. Сейчас следует сосредоточить усилия на написании надлежащих законов, и разработать мероприятия по их наилучшей реализации, чтоб законы не стали только лишь чистой формальностью.

Кроме того, компаниям следует изучать Международное законодательство и готовиться к выходу на внешние рынки. Это задание является непростым, зато приведёт логистические компании к успеху, сделает их наиболее конкурентоспособными и эффективными.

Литература:

1. Нагорный Е.В., Наумов В.С. Развитие и современное состояние транспортно-экспедиционного обслуживания предприятий и организаций в Украине / Е.В. Нагорный // Вестник ХНАДУ. – 2009. – №44 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-i-sovremennoe-sostoyanie-transportno-ekspeditsionnogo-obsluzhivaniya-predpriyatiy-i-organizatsiy-v-ukraine>
2. Пospelова Л.Н. Состояние транспортно-экспедиционного обслуживания на железнодорожном транспорте в России / Л.Н. Пospelова // ТДР. – 2015. – №2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/sostoyanie-transportno-ekspeditsionnogo-obsluzhivaniya-na-zheleznodorozhnom-transporte-v-rossii>
3. Джабраилов А.Э. Транспортно-экспедиционные и таможенно-складские услуги в условиях образования Таможенного союза / А.Э. Джабраилов // Российское предпринимательство. – 2013. – № 14 (236). – с. 138-147 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://old.creativeconomy.ru/articles/29202>
4. Сураева М.О. Особенности транспортно-экспедиционного обслуживания на железнодорожном транспорте за рубежом / М.О. Сураева // Экономические науки. – 2011. - №1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vipstd.ru/mag/index.php/news-/279-a>
5. Кизим А.А., Демченко А.О. Факторы роста и угрозы развития современной транспортно-логистической инфраструктуры российских территорий / А.А. Кизим // Экономика устойчивого развития. – 2011. – Спецвыпуск [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.journal-nio.com/index.php?id=2053&Itemid=125&option=com\\_content&view=article](http://www.journal-nio.com/index.php?id=2053&Itemid=125&option=com_content&view=article)
6. Про транспортно-экспедиторскую деятельность: закон Украины от 01.07.2004 г. № 1955-IV.
7. Официальный сайт Народного Совета Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnrsouvet.su/>

УДК 339.138

**ВЛИЯНИЕ НА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОГО РАСШИРЕНИЯ  
ТОВАРНОГО АССОРТИМЕНТА  
ПРОДУКТАМИ – НОВИНКАМИ.  
ИХ ПРОДВИЖЕНИЕ НА МИРОВОМ РЫНКЕ**

*Сергеев Р. А.,*

*магистр кафедры маркетинга и логистики,*

*Лизогуб Р. П.,*

*к.э.н., доцент кафедры маркетинга и логистики,*

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

*В статье проанализированы результаты успешных запусков новых товаров, мотивы, побуждающие потребителя приобретать новые товары, роль известности бренда и цена в выборе продукта.*

**Ключевые слова:** *товар-новинка, исследование, бренд, потребитель, ассортимент, инновация,*

*The article analyzes the results of the successful launches of new products, the motives for which consumers buy new products, the role of brand recognition and price in choosing a product.*

**Keywords:** *product-innovation, research, the brand, the consumer, the range of innovation.*

*Актуальность темы исследования.* Конкуренция между брендами усиливается с каждым годом, например в Европе за 2014-2015 год было создано более 60 000 новых товаров, и только – 55 % удержались на полках в течении полугода и всего – 24 % остались на полках через год. Поэтому следует уделить особое внимание исследованию методов продвижения товаров-новинок, негативным примерам выпуска товаров, роль бренда, каналы коммуникации с целью занять место в перечне успешных товаров-новинок.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Исследованием новинок, вопросами влияния бренда на новые товары, поиском новых возможностей роста доверия занимались такие ученые как Екатерина Тулупова [1], Олег Мартыянов [2], Стюарт Тэйлор [3], Олег Кравченко [4] а также научно-исследовательская группа компании Nielsen [5]. Доверие потребителей к традиционной рекламе с каждым годом падает, поэтому стоит уделить внимание исследованию поведения потребителей и выявление потребностей для их удовлетворения.

*Целью исследования является* анализ влияния на эффективное расширение товарного ассортимента продуктами новинками и продвижение их на рынок.

Выявить потребности потребителей в товарах-новинках, раскрыть успех инновационных продуктов и какая реклама нравится потенциальным потребителям.

*Изложение основного материала.* Разработка и вывод на рынок инновационного продукта – всегда большой вызов компании. Статистика свидетельствует о высоких рисках, которые неизбежно сопровождают инновационные продукты: согласно исследованиям, которые провела ведущая американская публичная социологическая маркетинговая компания Nielsen Holdings, лишь треть выпускаемых товаров-новинок достигают объема продаж в десять тысяч штук, а три из четырех исчезают с полок магазинов в течение первого года жизни. На сегодняшний день у компаний почти нет выбора, внедрять инновации необходимо, чтобы удерживать конкурентное преимущество. Согласно исследованиям – 76 % россиян любят пробовать новые продукты [1].

Для каждого бренда секрет успеха уникален. Но, если внимательно изучить практики удачных запусков, можно сформулировать некоторые правила, при соблюдении которых вероятность успеха возрастет. Исследователи из компании Nielsen проанализировали запуск 12 тысяч новых продуктов, и вывели четыре основных правила:

1. Создание «правильной» инновации с помощью инсайтов, основанных на анализе спроса. Почему люди не покупают товары определенной категории? Что вызывает у них беспокойство, затруднение, что смущает их? Очень часто прорывные инновации фокусируются не столько на удовлетворении существующего, сколько на создании нового спроса, предвосхищая потребности людей. Брендам необходимо присмотреться к самим себе, какую именно потребность они удовлетворяют, какое место в жизни людей занимают и что более важно, ответить на вопрос, почему потребители не покупают продукт?

2. Развитие инновации в «правильном» направлении. Прежде, чем выпускать инновацию на рынок, нужно убедиться, что она необходима для потребителей, является лучшей в своем роде и заменяет похожий продукт. Важно добиться того, чтобы слабые инновации погибали внутри организации еще до запуска на рынок. Наконец, необходимо просчитать потенциал продаж нового продукта – как минимум, на первый и второй год его жизни.

3. Разработка «правильной» стратегии запуска нового товара. При выводе продукта на рынок важно добиться эффекта от работы с ритейлерами – на этом этапе играет роль выкладка товара на полке, мерчандайзинговые решения. Маркетинг нового продукта должен быть оригинальным и строится вокруг его уникальной истории, сближающего его с потребителем. Идеи по продвижению, в том числе рекламному, должны быть свежими и заключать в себе стимул к совершению покупки.

4. Работа в сплоченной команде. Прорывной успех – это продукт особой организационной культуры. Чтобы не терять мотивацию, члены команды должны осознавать всю серьезность возложенных на них задач. Вместе с тем, излишнее бремя ответственности способно «убить» энтузиазм и стать препятствием в инновационном процессе.

Все четыре компонента играют огромную роль; отсутствие одного из них – неважно, насколько сильны остальные три, – существенно ограничивает вероятность прорывного успеха. Ценность правил состоит в том, что они применимы к любой компании – большой, маленькой, мультинациональной или локальной и даже к той, которая работает в категории со снижающимся спросом [1].



Как показывают исследования группы Nielsen, потребители любят пробовать новое. В мире шесть из десяти респондентов отметили, что любят, когда производители предлагают им новинки, а – 57 % заявили, что покупали их, когда последний раз ходили в магазин.

Однако успех не приходит к новинкам сам по себе. На основании исследований проведенных в Западной Европе с 2011 по 2013 год было запущено 12 тысяч инновационных продуктов, в США – более 20 тысячи за один только 2008 год. В Индии состоялось 10 500 новых запусков на рынке товаров повседневного спроса (FMCG) в 2014 году. Однако не только уровень конкуренции заставляет задуматься: развитие форматов торговли, фрагментация медиа-потребления и желание покупателей не тратить лишние деньги на продукты – вот далеко не полный список вызовов, с которыми приходится сталкиваться новинкам. Огромное число инноваций «проваливаются» уже на первом году своей жизни. Из более чем 60 тысяч новых товаров, представленных в Европе за последние несколько лет, только – 55 % удержались на полках в течение полугода и только 24% перешагнули годовой рубеж.

Две трети россиян являются любителями новинок. Экономические события отображаются на покупательской способности, 41 % снизили частоту приобретения товаров-новинок, но почти каждый второй (46%) признался, что покупал новые для себя товары во время последнего посещения магазина. В Европе – 44 %, в Северной Америке – 31 %, а в Азиатско-Тихоокеанском регионе – 69 %.

Одной из главных причин приобретения товаров-новинок является низкая цена. Треть россиян, четверть европейцев и пятая часть опрошенных в Азиатско-Тихоокеанском регионе сказали, что купили новинку, потому что она оказалась дешевле их привычного выбора. 21 % респондентов отметили, что купили новинку, потому что она была выпущена под брендом, который им нравится.

Российские покупатели ждут в первую очередь продукты по доступным ценам (58 %), сделанные из натуральных ингредиентов (44 %) и товары, помогающие вести здоровый образ жизни (31 %) подробнее на рис. 1.

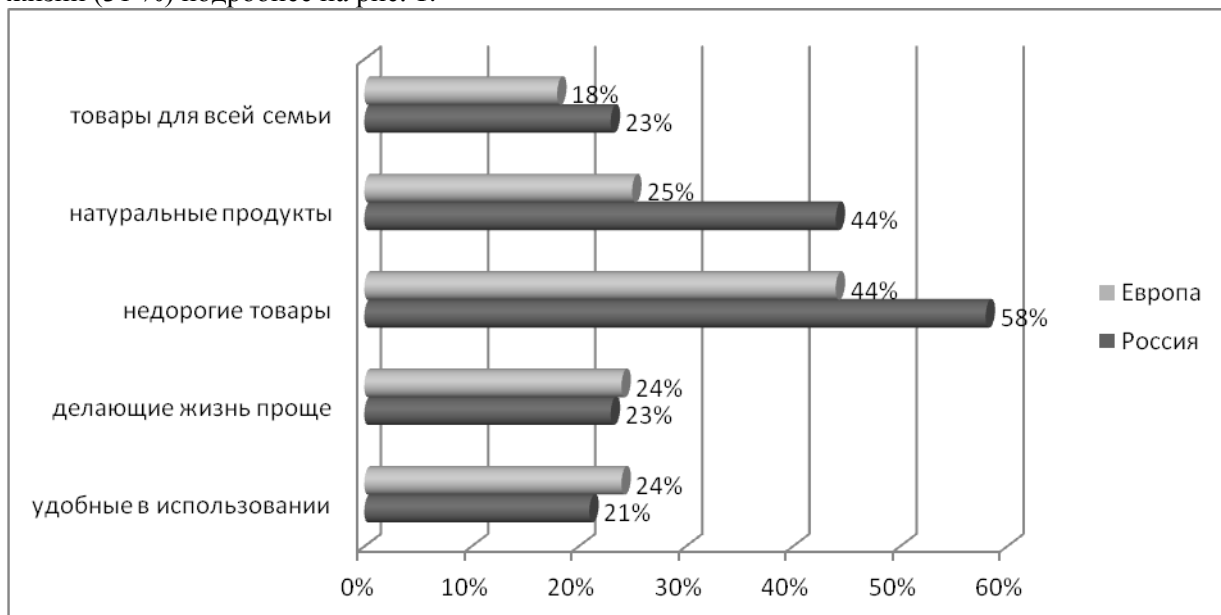


Рис. 1. Какие товары необходимы потребителям [6]

Российские потребители имеют большие запросы на новые товары, однако сегодня к их приобретению прибегают не столько ради удовольствия, сколько в целях экономии. Готовых переплачивать за товары-новинки в России гораздо меньше, чем во всех других мировых регионах. Сегодня путь к созданию успешного продукта начинается с четкого понимания того, на какой компромисс готовы пойти потребители в своем стремлении сэкономить, какие опции в товаре для них наиболее важны, а от каких они могут отказаться.

Компания Nielsen разработала метод оценки товаров-новинок, для того, чтобы попасть в список «прорывных инноваций» Nielsen, компания должна представить инновационное предложение, сгенерировать от 10 миллионов евро продаж в первый год и сохранить хотя бы 90% продаж первого года на втором году жизни. В 2015 году только 18 запусков соответствовали этим критериям, например такие как: Agiel: 3-в-1 капсулы, Garnier: Ultimate

Blends, Nivea: Cellular, Lay's: Xtra, Scholl: Velvet Smooth Express Pedi, Sure: Compressed, Tchibo: Barista, Vanish: Gold Oxi Action [7].

Три из четырех товаров-новинок часто исключаются ритейлерами с полок. Отчет Nielsen доказывает, что идея теории в том, что люди не столько покупают продукты, сколько нанимают их для выполнения определенной работы. Успешные инноваторы четко определяют обстоятельства и создают инновации там, где у потребителя существуют неудовлетворенные устремления. «Прорывные инновации» – это продукты, которые качественно решают эти задачи.

Одним из самых ценных активов компании – репутация бренда. Доверие к бренду от потребителя, выражается в уверенности качества товара. Также у потребителя уже сложилось некие ожидания от известного бренда. Особое значение имеет, когда компания выпускает новинку. Для потребителя новый товар уже под известным брендом дает обещания качества, и то что товары будут соответствовать друг другу.

В развивающихся странах потребители отдадут предпочтение новинке от известного бренда, которому доверяют, и неохотно берут на себя риск покупать товары от брендов, в которых они сомневаются.

Внимание к бренду особенно высоко на развивающихся рынках: в среднем 68 % потребителей говорят, что предпочитают покупать новинки от марок, которые им известны (57 % в развитых странах). Более того, 22 % жителей развивающихся стран заявили, что купили недавно продукт, потому что он был выпущен брендом, который им нравится – на развитых рынка таких насчиталось 17%.

Доля россиян, предпочитающих товары известных брендов, снизилась по сравнению с 2012 годом – с 70 % до 55 %. На сегодняшний день в России потребители больше переходят на более доступные бренды, покупают по промо или переключаются на частные марки. Но это не означает, что единственный способ выжить на российском рынке – это устанавливать более низкие цены и увеличивать количество промо. Расширение ассортимента новым продуктом может усилить материнский бренд через преодоление его «слабых мест». Чтобы создать успешную новинку, производителям необходимо посмотреть на существующий ассортимент и оценить, насколько успешно оно удовлетворяет желания потребителей. Только определив слабые стороны бренда можно найти способ усилить его [4].

Выпуск нового товара под сильным брендом не гарантирует успеха. Расширение ассортимента товаром с низкой дифференциацией может нанести ущерб материнскому бренду и привести к потере лояльных потребителей марки [3].

В западных странах маркетологи отмечают растущую нелояльность потребителей. Потребитель, имея неограниченный доступ к информации, делает беспристрастный выбор среди множества предложенных товаров. С каждым годом влияние бренда на принятие решения о покупке товара становится все менее значительным.

Треть респондентов из России заявляют, что именные бренды не стоят того, чтобы за них переплачивали. Продукты под лейблом розничных сетей показывают двузначные темпы роста в последние годы, как правило, они на порядок дешевле брендированных аналогов. Сила бренда слабеет, на сегодняшний день тенденции показывают, что выигрывает тот кто, предлагает низкую цену. Но так ли это?

Израильский художник, пропагандирующий ценность бренда, ездит по миру с выставкой, на которой представляет обычные продукты питания и товары повседневного спроса с иной стороны: например мука упакованная под брендом Prada, апельсины в Nike, а салями в Louis Vuitton. Руководителя практики «Эффективность маркетинга» из компании Nielsen Олега Мартынова данная выставка вдохновила провести небольшое исследование.

Респондентам было представлено на выбор три варианта апельсина: обычный, брендированный в частную марку известной розничной сети и под известным брендом Nike. Стоимость 15, 25 и 80 рублей соответственно. Опрос показал, что 36 % проголосовали за обычный апельсин, 40 % – за брендированный в частную марку сети, и 24 % – за апельсин в стиле Nike [2].

На первый взгляд апельсин под мировым брендом проигрывает остальным двум, но процентное соотношение оказывается обманчивым. Если подсчитать прибыль, принесенную обычным апельсином, выйдет сумма 480 рублей, брендированного в частную марку сети – 900 рублей, а вот апельсин, помещенный в упаковку с логотипом Nike, принес своему производителю больше всех прибыль в 1680 рублей. Платить большие деньги за товар от

известного бренда готовы далеко не все потребители, но эти немногие, готовы заплатить за товар достаточно, чтобы обеспечить производителю достойную прибыль.

*Выводы и перспективы дальнейших исследований* В результате проведенных аналитических исследований мною проанализированы успешные примеры запусков новых товаров, факторы, влияющие на потребителя, которые побуждают к приобретению товаров-новинок, проанализировано влияние и роль известного мирового бренда на новый продукт. 15-30% всех средств, выделенных на рекламу, тратится впустую, так как она оказывается неэффективной или не достигает целевой аудитории. Сегодня, чтобы преуспеть на рынке, уже недостаточно просто следовать модным трендам. Конкуренция настолько усиливается что просто новинками на рынке уже не удивить потребителя. Для успешных инноваций необходимо огромное количество времени, строгая дисциплина, опыт и аналитика. За последние три года на рынок Западной Европы было выпущено более 48 тысяч новых продуктов, но всего 10 из них стали по-настоящему успешными. Известно, что в целом более 60 % покупок потребительских товаров планируется ещё до посещения магазина, но вот какой именно товар, какого бренда потенциальный потребитель решит приобрести, зависит от многих факторов. В большей степени, а именно – 67 % решение о покупке принимается непосредственно в магазине, что указывает на необходимость размещения в магазине, торговом ряду и на полке.

Всего три года назад, топ-5 источников информации включал рекламу на телевидении, получение бесплатного образца товара, наружную рекламу, рекламу на радио и рекомендации семьи и друзей, сейчас тенденции немного меняются. О новых продуктах россияне узнают из рекламы по телевизору (49 %), непосредственно в магазине (52 %), и от друзей и семьи (5 %).

Для успешного запуска товара-новинки необходим, во-первых, исчерпывающий анализ спроса, во-вторых, правильная организация инновационного процесса и, в-третьих, организационная культура, вдохновляющая и объединяющая всю команду. Поддержка со стороны управляющего компанией, облегчает процедурную часть работы, мотивируя и дисциплинируя одновременно, такой подход незаменим для плодотворного инновационного процесса.

Есть все основания полагать, что создание и запуск на рынке нового продукта – это больше про науку, а не про искусство или удачу. И хотя вероятность неудач сохраняется всегда, важно помнить, что каждый бренд способен выйти на новые для себя горизонты – при должной подготовке [1].

#### Литература:

1. Тулупова Е. Наука о новинках/Тулупова Екатерина. // октябрь 2014. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.nielsen.com/ru/ru/insights/reports/2014/nauka-o-novinkah.html>
2. Мартъянов О. Как бренды зарабатывают деньги?/Мартъянов Олег. // июнь 2015. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.nielsen.com/ru/ru/insights/news/2015/brand-as-an-asset.html>
3. Тайлор С. Нетривиальные решения: поиск новых возможностей роста изучите полки магазинов/Стюарт Тейлор. // март 2015. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.nielsen.com/eu/ru/insights/news/2015/uncommon-sense-searching-for-new-growth-look-to-the-shelf.html>
4. Кравченко О. Новинка от сильного бренда: обеспечен ли успех?/Кравченко Олег. // сентябрь 2015. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.nielsen.com/ru/ru/insights/news/2015/new-products-from-strong-brand-is-success-guaranteed.html>
5. Глобальная информационная и исследовательская компания Nielsen Holdings [Электронный ресурс] Режим доступа: [www.nielsen.com](http://www.nielsen.com).
6. Продать новинку: формула успеха с российскими потребителями. Июнь 2015 [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.nielsen.com/ru/ru/insights/news/2015/new-products-report-russia-2015.html>
7. Прорывные инновации 2015 по версии Nielsen. декабрь 2015. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.nielsen.com/ru/ru/insights/reports/2015/Nielsen-breakthrough-innovation-report-2015.html>

УДК 65.012.34:339.173

**СОВРЕМЕННЫЕ СКЛАДСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ: ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ПРЕИМУЩЕСТВА ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ АВТОМАТИЗАЦИИ СКЛАДА НА БАЗЕ WMS НА ПРИМЕРЕ ООО «МАК-ИНВЕСТ»***Сувалко Л.Л.,**магистр кафедры маркетинга и логистики,**Лизогуб Р. П.,**к.э.н., доцент кафедры маркетинга и логистики,**ГОУ ВПО «Донецкий государственный университет управления», г. Донецк*

*В статье рассмотрены и описаны основные складские технологии, которые используются при помощи WMS системы, их классификация, эффективность и преимущества внедрения этой системы на предприятии ООО «МАК-ИНВЕСТ».*

**Ключевые слова.** *Склад, WMS система, логистика, IT-технологии.*

*The article describes the basic and opisny storage technology that is used with the help of WMS systems, their classification and the implementation of the system in the company ООО "МАК INVEST " .*

**Keywords:** *Warehouse, WMS system, logistics, IT technology.*

*Постановка проблемы.* Вопросы об оптимизации складских процессов на уровне информационно-программной интеграции являются довольно актуальными. Многие предприятия, занимающиеся логистической деятельностью, нередко сталкиваются с ситуацией, когда доставка востребованного товара осуществляется со значительными задержками и в неудобное для клиента время [4, с.126]. Поэтому повышаются требования современного бизнеса к уровню логистического сервиса, и ставится вопрос о необходимости модернизации логистических технологий и автоматизации склада для удовлетворения потребностей конечного потребителя. Поэтому данная работа показывает преимущества перехода на более новые технологии в области управления складом.

*Целью* данной статьи является целесообразно проанализировать и показать преимущества внедрения системы автоматизации склада WMS на предприятии.

*Анализ исследований и публикаций.* Изучением этого вопроса занимались такие авторы, как: Белоуса А. Б., Ройко Ю. Я., Тришакова Л. В., Волгин В. В. В. Г. Алькема, В. И. Терехов, А. Г. Кальченко, А. А. Светлов [1,2].

*Изложение основного материала исследования.* В настоящее время складская логистика активно развивается, увеличивается количество качественных складских помещений. Однако, как показывает практика, многие логистические комплексы не соответствуют текущим требованиям и высоким темпам развития грузооборота, организация работы предприятия построена, в основном, на ручном труде и бумажном документообороте. Складским помещениям, нацеленных на высокую эффективность и конкурентоспособность, необходимы прогрессивные методы организации управления – современные IT-технологии, ориентированные на четкое планирование и координацию компонентов всех процессов (приемка, обработка, размещение, хранение, комплектация, отгрузка), контроль и управление деятельностью работников с минимальными затратами. Организация складского хозяйства, построенная на рациональном использовании площадей, приносит максимальный эффект. Достигается это путем оптимальной организации складирования, складских технологий и оборудования [3].

Основной целью применения современных технологий на складе является оптимизация существующих технологических бизнес-процессов (БП), либо создание новых, более совершенных. Все изменения БП производятся с целью: уменьшения его стоимости; сокращения времени процесса; уменьшения трудоемкости; упрощения структуры БП, для уменьшения числа ошибок при его реализации; улучшения интеграции между структурными подразделениями, отвечающими за выполнение процесса [5].

На сегодняшний день на многих современных складских комплексах применяется система WMS (Warehouse Management System) – это аппаратно-программный комплекс, предназначенный для полного отражения и оптимизации процессов логистики, содержащий

большой набор функций и гибкие возможности, позволяющие эффективно управлять размещением и перемещением товаров на складе. Процессы, которые автоматизируют WMS-системы достаточно универсальны: прием, размещение, хранение, инвентаризация, подбор, отгрузка, аналитика. А вот глубина автоматизации, широта функций и гибкость настройки этих процессов могут быть различными у разных WMS систем [3].

Система WMS дает возможность эффективно применять различные складские технологии. Быбина В.Ю. выделила наиболее востребованные технологии в складской логистике. Исходя из положения во внутрискладском логистическом процессе, она их классифицировала следующим образом.

Общие технологии, используемые на всех этапах логистического процесса:

1) маркировка грузов при приемке уникальными этикетками – уникальный код груза идентифицирует груз в WMS системе, позволяет проследить его движение по складу, определить кто принимал груз и т. д.;

2) адресное хранение – всем грузам на складе присвоен свой адрес, который определяет место расположения груза;

3) двухмерные штрих-коды. Применяются для оптимизации хранимой информации, для считывания которой нужны подходящие терминалы и программное обеспечение [6];

4) RFID – (англ. Radio Frequency Identification, радиочастотная идентификация) – метод автоматической идентификации объектов, в котором посредством радиосигналов считываются или записываются данные, хранящиеся в так называемых транспондерах, или RFID-метках [7].

При приемке грузов на складе дополнительно используют такие технологии, как:

1) «приемка с колес» – приемка продукции в WMS систему по факту, без сортировки и количественной проверки поступившего товара, применяется для ускорения процесса приемки, когда нужно принять за короткий срок большой объем и множество наименований товара в систему;

2) стол доработки применяется при приемке продукции «с колес», при этом зона приемки делится столами доработки на две зоны: зона откуда только прибывший товар поступает на столы и вторая зона, куда товар поступает, готовый к приемке в систему;

3) использование радиотерминалов (РТ) при выполнении работ в WMS системе. Все работы для исполнителей система выдает на РТ в режиме реального времени в виде подробной инструкции. Система всегда требует подтверждения, чтобы сократить число ошибок из-за невнимательности исполнителей. РТ используют при приемке, перемещении, разбиении грузов, комплектации, комиссионировании и т. д. [8].

В процессе складирования и хранения используются технологии:

1) авторазмещение грузов из зоны приемки, которое помогает постоянно поддерживать данную зону свободной. Система сама подбирает свободные ячейки для размещения принятых грузов, в соответствии с заданными ограничениями, что позволяет избежать ошибок, совершаемых при ручном размещении в хранение;

2) размещение товара на хранении в соответствии с ABC анализом. В соответствии с данной технологией, тарные позиции группы «А» располагаются ближе к зонам отгрузки и в зонах удобной выемки грузов, чтобы сократить время на сбор заказов на отгрузку;

3) использование радиотерминалов;

4) pick-by-line – при использовании этой технологии товар попадает на хранение, но размещается в специальную ячейку в соответствии с получателем.

По мере наполнения ячейки товар отправляется получателю. Технология ускоряет доставку к пунктам продажи, поскольку товары направляют к месту назначения сразу после их получения [9];

5) автоматическое вытеснение грузов – перемещение грузов из первых ярусов выше. Система экономит время персонала, так как сама оценивает, какие грузы необходимо вытеснить с первых ярусов.

При комплектации заказов и партий отправки дополнительно применяются технологии:

1) параллельный процесс комплектации заказов. Система создает к одному заказу несколько нарядов (работ) на комиссионирование в соответствии с принципом – один исполнитель набирает при комплектации одну паллету. Если объем заказа три паллеты, то формируется три наряда – это сокращает время подбора заказа, так как три исполнителя могут сразу подбирать один заказ;

2) подбор товара по пик-листам (Pick-lists) – применяется при штучном подборе заказа на загрузку, когда использование РТ заметно замедляет процесс. Обычно товары после такого подбора проходят контроль на столе контроля и упаковки;

3) маршрут обхода. Описывается кратчайший путь обхода всех ячеек склада, который система применяет при формировании маршрута обхода при комисионировании. Сокращается путь исполнителя при сборе заказа на отгрузку;

4) контроль товара на «столу контроля и упаковки». Данная технология ускоряет процесс подготовки заказа и повышает точность при проверке подобранного товара;

5) кросс-докинг – принятые грузы сразу отгружаются получателем, исключая размещение на хранение;

6) перемещение по сложной выемке – называется процесс, когда нужно подобрать товар, располагающийся выше первого яруса – так как коробочный и штучный подбор может происходить только из первых ярусов;

7) использование радиотерминалов;

8) pick-by-line;

9) автоматическое вытеснение грузов.

Эффективность внедрения WMS-системы на предприятии во многом зависит от опыта и квалификации специалистов, которые ведут проект. Даже при выборе системы с богатой функциональностью эффект зависит не только от программных возможностей, сколько от того, насколько правильно они будут сконфигурированы, адаптированы к процессам на конкретном предприятии, с учетом специфики всех процедур и работ [10, с.268].

При принятии решения об автоматизации склада и внедрении WMS необходимо четко обозначить цели внедрения и функциональные требования к системе, провести анализ функциональных возможностей, оценить объем возможных доработок, стоимость и сроки внедрения, затраты на дальнейшую эксплуатацию, количество успешных проектов, в том числе на предприятиях схожей направленности.

В целом автоматизация склада позволит увеличить пропускную способность складских помещений, ускорить складские процессы, а также избежать потери товара. Преимуществами WMS являются: сокращение времени на прием, комплектацию, отгрузку заказов в 1,5 – 2 раза; увеличение точности выполнения заказов до 99 %; сокращение численности персонала в 2 – 2,5 раза; значительное снижение расходов, связанных со сроком годности или условиями хранения; увеличение ассортимента товара за счет повышения точности работы; возможность управления складом на 4000 – 10000 паллетомест одним или двумя операторами; значительное сокращение расходов, связанных с простоями; сокращение времени на подготовку складского персонала [3].

Рассмотрим внедрение WMS- системы на примере ООО «МАК-ИНВЕСТ». ООО «МАК-ИНВЕСТ» или ООО «СЛАДКАЯ ЖИЗНЬ» – крупный дистрибьютор продуктов питания, а также предоставление услуг логистики в Донецкой обл. на рынке с 1997 г., филиалы которого расположены в г. Макеевка, г. Донецк, г. Краматорск. К услугам относятся: оптовые и розничные продажи, доставка заказа до клиента собственным транспортом, ответственное хранение, услуги 3PL. Самым крупным филиалом ООО «МАК-ИНВЕСТ» находится в г. Макеевка товарооборот которого в 2014 г. составил 365,5 млн. грн., вместимость склада составляла – 4 884 паллетомест.

В настоящее время предприятие ООО «МАК-ИНВЕСТ» работает на базе ERP DISTRIBUTOR, которая больше «заточена» на работу обслуживания офиса, с большими транзакциями, с пакетной обработкой, поэтому на предприятии необходимо внедрить современную систему управления складом, которая позволила бы ускорить набор товара и его отгрузку в торговые точки. В современных условиях таковой является система класса WMS, которая предназначена для управления технологическими операциями внутри склада в реальном времени. Эти системы объединены между собой посредством промежуточных программ и технических средств.

При автоматизации управления дистрибьюторским складом необходимо обеспечить весь цикл приема и отгрузки товаров принадлежащих разным собственникам и полученным от разных поставщиков. Интенсивный товарооборот требует быстрой работы с большими объемами и большой номенклатурой товаров, четкой идентификации месторасположения товара. Необходимо формировать заказы и их отправку в день получения заказа, при этом типы заказов и специфика их формирования могут иметь разные алгоритмы исполнения. Необходим автоматический контроль отгруженного товара и автоматическое отслеживание пересортицы,

необходимо учитывать возвраты и производить корректировку уже сделанного распределения. Так же для работы 3PL операторов должен минимизировать издержки, связанные с обработкой и хранением грузов, обеспечивать работу с товарами разных владельцев, автоматизировать внутрискладские и межкладские трансферы, реализовывать работу кросс-докинга, а также включать работу с сертификатами, идентифицировать партии по срокам годности, автоматизировать сборку комплектов и изделий, упаковку и переупаковку, производить доукомплектацию, осуществлять возврат товара, не поместившегося в машину, проводить коррекцию уже произведенного распределения. Складская логистика в режиме реального времени должна обеспечивать эффективное использование складских площадей, определять оптимальный (а при необходимости – минимальный) уровень складских запасов, решать задачу их своевременного пополнения [11].

Исполнителем выше перечисленных требований стала компания «Топлог» – партнер фирмы 1С. Для создания новой информационной системы было выбрано решение TopLog WMS на технологической платформе «1С:Предприятие 8». С помощью TopLog WMS можно избавиться от бумажной волокиты на складе, организовать адресный учет и перейти на современную технологию работы: штриховое кодирование, голосовое управление (Pick-by-Voice) или радиочастотную идентификацию (RFID). Система поддерживает все стандартные складские операции, присущие складу: приемка, размещение, уплотнение, подпитка, отбор, упаковка, маркировка, отгрузка, инвентаризация и т.д. Работа исполнителя в качестве пользователя TopLog WMS максимально упрощена, будь то ручной ТСД, терминал на погрузчике, голосовое устройство или сенсорная панель – интерфейс удобный и понятный, с пошаговыми действиями [12]. Эта система кардинально снижает влияние человеческого фактора:

- участие операторов в работе системы сведено к минимуму – им отводится роль наблюдателей;

- фронта работ и выдача заданий исполнителям на мобильные и голосовые терминалы происходит полностью автоматически;

- TopLog WMS отслеживает соблюдение контрольных точек и информирует об отклонениях через информационные панели, почтовую и SMS-рассылку руководству.

Для оптимизации процесса на ООО «МАК-ИНВЕСТ» может выступать внедрение двух технологий разработанные компанией TopLog: голосовой отбор (Pick-by-Voice) и набор с помощью терминала сбора данных (ТСД) [13]:

- при работе по голосовой технологии сотрудник может использовать специальный терминал с наушником и микрофоном. Решение TopLog WMS автоматически генерирует голосовые команды наборщику, а он подтверждает их выполнение через микрофон. Это освободило руки сотруднику склада, который теперь не отвлекается на работу с терминалом и бумажным листом.

- набор с помощью терминала сбора данных используется в зонах с маленькими площадями до 5000 кв. м. и с небольшими по объему заказами. Кроме того, в системе реализована технология одновременной сборки заказов для 4-х клиентов, что также увеличивает скорость набора товара.

Преимуществами внедрения на складе ООО «МАК-ИНВЕСТ» TopLog WMS выступает:

- автоматизированные процессы комплектации, приемки, выбраковки, подпитки и размещения товара. В процессе подпитки система максимально эффективно планирует путь погрузчика и сводит к минимуму передвижение пользователя без выполнения операций. В результате длительность холостых пробегов спецтехники сокращена на – 40 %;

- с точностью до секунды будет контролироваться выполнение каждого заказа, начиная с набора товара и заканчивая его погрузкой;

- количество ошибок и пересортов при наборе может сократиться в 1,5 раза;

- увеличится средняя производительность одного наборщика;

- обеспечен оперативный мониторинг процесса сборки заказов;

- исключена необходимость ручного ввода данных в систему, что позволит сократить нагрузку на операторов на – 80 %, штат специалистов по учету товара может быть сокращен на – 50 %.

*Выводы и перспективы дальнейших исследований.* Итак, можно сказать, что основные процессы работы склада, которые необходимо всегда держать под контролем, – это приём, хранение и отгрузка товара. От правильной организации складского учёта на каждом из этих этапов зависит скорость и качество работы, а также прибыльность торговых и

производственных предприятий. Внедрение WMS-системы позволяет предприятию упорядочить и оптимизировать технологические процессы работы с материальными потоками; обеспечить полный контроль над движением товара; оптимизировать использование складских площадей; даёт возможность оперативно получать информацию о загруженности склада и т.д.

#### Литература:

1. Волгин В. В. Логистика хранения товаров: практ. пособие / В. В. Волгин. – М.: Дашков, 2009. – 367 с.
2. Кальченко А. Г. Логистика: учебник [Текст] / А. Г. Кальченко. – М.: Финансы, 2006. – 284 с.
3. Одарченко А. Н., Соколова Е. Б. Преимущества внедрения системы автоматизации склада на базе WMS// БИЗНЕС ИНФОРМ. 2014. – №12
4. Киреева Н. С. Складское хозяйство: учебное пособие / Н. С. Киреева. – М.: Академия, 2009. – 192 с.
5. Быбина В.Ю., Белякова Е.В. Классификация современных складских технологий// Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2011. – №7(том 2).
6. Двухмерные штрих-коды (2D-коды) [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.markirovka.com/info/inform/2d\\_codes/](http://www.markirovka.com/info/inform/2d_codes/)
7. RFID – Радиочастотная идентификация [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.datakrat.ru/tehnologii\\_3.html](http://www.datakrat.ru/tehnologii_3.html)
8. Логистика комиссионирования / пер. Н. Ковтонюк // Современный склад. 2004. № 4. С. 6–11.
9. Матвеев Б. Pick-by-line – «подбор по линии» // Склад и Техника. 2008. № 2. [Электронный ресурс]. Режим доступа- [http://www.sitmag.ru/article/azbuka/2008\\_02\\_A\\_2008\\_06\\_06-20\\_24\\_26/](http://www.sitmag.ru/article/azbuka/2008_02_A_2008_06_06-20_24_26/)
10. Бердышев С. Н. Искусство управления складом / С. Н. Бердышев, Ю. Н. Улыбина. – М.: Ай Пи Эр Медиа, 2011. – 304 с.
11. WMS - автоматизация склада глазами заказчика. Электронный ресурс. [Режим доступа]: <http://www.folio.ru/edy51/news/pub17.shtml>
12. TopLog. Электронный ресурс. [Режим доступа]: <http://www.toplogwms.ru/>
13. 1С:Предприятие 8. Электронный ресурс. [Режим доступа]: <http://v8.1c.ru/news/newsAbout.jsp?id=13422>

УДК 656.078

### МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ КАЧЕСТВА И ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

**Щербакова А.В.,**

*студентка кафедры маркетинга и логистики,*

**Шишкова В.С.,**

*к.э.н., доц. кафедры маркетинга и логистики,*

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

*В статье рассматриваются проблемы функционирования систем транспортно-экспедиционного обслуживания на предприятиях республики. Рассмотрены основные факторы и направления повышения эффективности обслуживания. Акцентировано внимание на различных подходах к развитию конкурентных преимуществ транспортно-экспедиционных предприятий и повышению эффективности их деятельности.*

**Ключевые слова:** *транспортно-экспедиционное обслуживание, эффективность, транспортно-экспедиционное предприятие, транспортная услуга, маркетинговый подход, бенчмаркинг, качество перевозок.*

*In the article considered the problems of the forwarding service system at the enterprises of the republic. The main factors and ways to improve the effectiveness of service are*



*considered. Attention given to the different approaches to the development of competitive advantages of freight forwarding companies and increase their efficiency.*

**Keywords:** *forwarding services, efficiency, forwarding company, transport service, marketing approach, benchmarking, carriage quality.*

*Постановка проблемы.* Транспортно-экспедиционное обслуживание предусматривает выполнение ряда операций, которые играют дополнительную роль в процессе перевозки, но без них он не может быть организован и выполнен. Это определяет всю важность правильной организации обслуживания, определения необходимого набора услуг и постоянного мониторинга качества их выполнения.

Кроме того, существует тенденция к тому, что рынок транспортно-экспедиционных услуг с каждым годом выдвигает все более жесткие требования к представителям данной отрасли: автоперевозчикам, экспедиторским предприятиям, собственникам подвижного состава относительно уровня качества оказываемых сервисных услуг и быстроты, а также гибкости реагирования на потребности заказчиков.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Необходимо определить, что именно в данном случае можно рассматривать как качественную транспортно-экспедиционную услугу. Вопрос повышения эффективности транспортно-экспедиционного обслуживания и, как следствие, его качества, рассматривали в своих работах Дмитриев А.В., Королева Е.А., Лаврентьева Е.А., Мальцева Л.В., Наумов В.С. и другие авторы [1-9]. Так, Королевой Е.А. было отмечено, что качественной может считаться перевозка, в результате которой груз был доставлен своевременно, в сохранном виде, без ущерба и без дополнительных расходов [1].

Анализ литературы позволяет утверждать, что такой подход к определению качества транспортных услуг достаточно ограничен. Сообразно учитывать более широкий спектр характеристик. К примеру, долю работ, выполняемых с помощью автоматизированных и компьютерных средств, условия эксплуатации автомобилей и механизированных средств, а также многое другое. Кроме того, в работе Ивановой М.Б. уделяется внимание еще и таким характеристикам качества транспортно-экспедиционного обслуживания предприятия как стабильность работы, отказ от рискованных операций, выполнение всех требований государственных таможенных и налоговых служб, своевременную оплату счетов и наличие страховок [2].

*Актуальность.* Экономические условия, сложившиеся в республике, нынешнее состояние размещения производительных сил требуют от предприятий выбора и предоставления наиболее эффективного комплекса транспортно-экспедиционных услуг. Данный процесс важен как для транспортных предприятий ДНР, так и для потребителей их услуг. Кроме того, необходимость пересмотра данного вопроса подтверждается еще и перестройкой хозяйственных связей в республике, ориентацией на российские рынки.

*Целью статьи* является определение параметров качества транспортно-экспедиционного обслуживания и рассмотрение возможностей повышения его эффективности. Это требует решения следующих задач: определение проблем рынка транспортно-экспедиционного обслуживания в ДНР, рассмотрение направлений и методов повышения эффективности обслуживания, а также составляющих процесса управления им.

*Изложение основного материала исследования.* Фактором, который сдерживает развитие и усовершенствование сферы транспортно-экспедиционных услуг в республике, является нарушение хозяйственных связей предприятий и фактическое разрушение и невозможность использования многих объектов логистической инфраструктуры. В то же время надо отметить, что в пределах всей транспортной системы ДНР, инфраструктура автомобильного транспорта может считаться наименее поврежденной (в сравнении с железнодорожной и воздушной), что дало возможность ее налаживания и использования с оптимальным эффектом для всех участников процесса перевозок. Вместе с тем, необходимо обратить внимание не только на фактическое перемещение материальных потоков, но и учесть важность информационных и финансовых услуг, без которых в настоящее время логистический сервис невозможен [3].

Для того чтобы в дальнейшем рассматривать возможности и направления повышения качества транспортно-экспедиционного обслуживания, необходимо выделить основные проблемы, которые присущи нынешнему состоянию рынка транспортных услуг:

1. Сокращение объема перевозок. Постепенно объем грузоперевозок на территории ДНР увеличивается, но нельзя не учитывать того, что он гораздо ниже, чем до начала военных действий. Вследствие этого возрастает конкуренция среди предприятий, работающих на рынке

перевозок, и победить в ней могут те организации, которые могут предложить более качественные транспортно-экспедиционные услуги.

2. Снижение объема перевозок способствует сокращению производственной и научной базы для развития отрасли производства, ремонта, технического оснащения транспортных предприятий.

3. Нестабильность в политической, законодательной и социальной среде всегда сохраняет вероятность потери грузопотоков для предприятий.

4. Недостаточно проработанная нормативно-правовая база управления транспортно-экспедиционным обслуживанием, пробелы в законодательстве, продолжительный процесс формирования базы порождают неточности в его трактовке, возможность для «обхода» требований государственных органов. Это, в свою очередь, порождает достаточно серьезные последствия для экономической и социальной сферы республики.

5. Формированию спроса на комплексное транспортно-экспедиционное обслуживание препятствует отсутствие достоверной и полной информации о рынке данных услуг и его участниках. Это также способствует низкому доверию со стороны потребителей малоизвестным транспортным предприятиям и качеству их услуг.

6. Ограниченность интенсивности и скорости прохождения материальных потоков через границы ДНР. Это объясняется непостоянством и недостаточной слаженностью в организации пересечения границ республики, что нарушает основные требования к движению товаропотоков и порождает неопределенность как для транспортно-экспедиционного предприятия, так и его клиента.

Перечисленные проблемы относятся к общегосударственному уровню, но также можно выделить те, которые требуют решения в рамках отдельных предприятий, предоставляющих транспортно-экспедиционные услуги. К ним можно отнести проблемы, связанные с организацией технологического процесса доставки груза (организация смешанных перевозок, сюрвейерской деятельности, страхование грузов, таможенное оформление), а также проблемы, связанные с формированием организационной культуры – взаимодействия потребителей услуги с представителями транспортного предприятия.

Еще одной проблемой является возможность выхода на рынок транспортно-экспедиционных услуг. Кроме перечисленных проблем в законодательной, политической и социальной среде, рынок транспортных услуг характеризуется достаточно высокими барьерами входа. Для начала деятельности в данной сфере предприятию необходимы дорогостоящие активы: подвижной состав, складские площади [4].

Главной же проблемой многих транспортно-экспедиционных предприятий является недостаточная координация и сложности в информационном взаимодействии с партнерами, что порождает массу коммуникационных сложностей. Кроме того, у многих предприятий-потребителей транспортно-экспедиционных услуг существует недоверие и опасение, которое ограничивает их в передаче определенных логистических операций сторонним организациям. Данная проблема также является следствием ограниченной информации о рынке услуг, об основных представителях и качестве предоставляемых ими услуг.

Преодолению указанных трудностей способствует специализация транспортно-экспедиционных предприятий – это влияет на уровень транспортных расходов, эффективность использования основных фондов, а также на организацию коммуникаций между грузовладельцами и предприятием. Такой подход к организации обслуживания для предприятий ДНР в данный момент является наиболее рациональным – концентрация на узком профиле позволит выполнять обязательства качественно и оптимизировать затраты на предоставление услуг.

Таким образом, можно определить основные направления повышения эффективности транспортно-экспедиционного обслуживания: оперативное управление процессом предоставления транспортных услуг, информационное и коммуникационное взаимодействие предприятий, создание и развитие системы нормативного регулирования транспортно-экспедиционной деятельности предприятий республики. Кроме того, можно отметить дополнительные направления: направление усилий транспортно-экспедиционных предприятий на использование более эффективной техники, перевозочных средств, способов транспортировки [5].

Специализация транспортно-экспедиционных предприятий стимулирует переход многих организаций на использование аутсорсинга в транспортно-экспедиционной деятельности. Это обусловлено тем, что большинству фирм, в особенности в сложной экономической обстановке,

более выгодно пользоваться транспортными услугами сторонних специализированных компаний, чем содержать собственный парк автомобильных средств и необходимых механизированных комплексов.

Для транспортных предприятий при этом возрастает необходимость качественно отличаться от компаний, предоставляющих аналогичные услуги на рынке. В транспортно-экспедиционной отрасли тяжело с первого взгляда оценить преимущества отдельно взятой организации. Поэтому для них существует необходимость в поиске резервов повышения качества логистического сервиса. К примеру, внедрение и развитие организационной культуры, о чем говорилось выше, регулирующей не только внутриорганизационные отношения, но и (в первую очередь) взаимоотношения с потребителями транспортных услуг [6]. Правильная организация взаимоотношений с клиентами является перспективным направлением, так как правильное построение отношений иногда является определяющим для качества предоставляемого обслуживания.

Примечательно то, что эффективность транспортно-логистического обслуживания предприятия в целом может определяться бесперебойностью работ, которые включены в цикл выполнения заказа [7]. Данные о выполнении этого требования являются основой для анализа деятельности и уровня затрат как потребителем услуг, так и самим транспортным предприятием. Бесперебойный процесс обеспечивается степенью интеграции в нескольких направлениях: организационном, технологическом, экономическом и информационном (рисунок 1).

Для того, чтобы предприятие могло оценить качество предоставляемых транспортно-экспедиционных услуг, а также проанализировать затраты на их предоставление и эффективность работы, необходимо учитывать ряд положений [8]:

1. Оценка качества сервиса происходит только относительно выполнения требований потребителей.

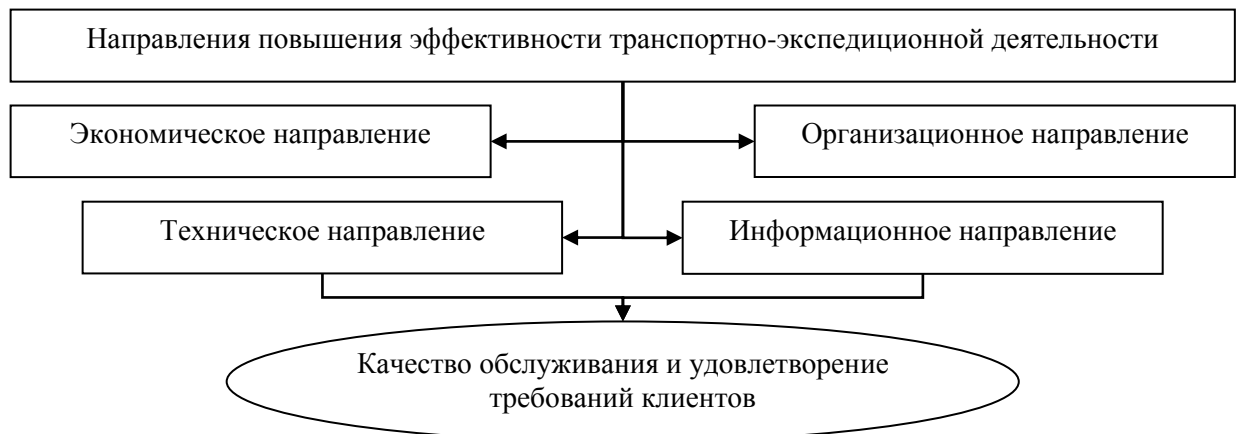


Рис. 1. Направления повышения эффективности транспортно-экспедиционной деятельности предприятия

2. Оценка производится по группам услуг или по группам предприятий-потребителей.

3. Постоянное развитие и усовершенствование механизмов и систем в сфере транспортно-экспедиционной деятельности требует регулярного мониторинга качества услуг и поддержание его оптимального уровня.

4. При оценке качества не берется во внимание стоимость транспортно-экспедиционных услуг, так как она не всегда отражает их качество. Но для возможности сопоставления аналогичных услуг возможно сравнение обобщенного показателя качества по ее основным параметрам.

Надо отметить, что основным показателем эффективности транспортно-экспедиционного обслуживания для самой транспортной организации является критерий минимума затрат. Для того, чтобы оценить эффективность конкретной системы обслуживания, используется следующая формула [9]:

$$Z_{ТЭО} = \sum_p \sum_{k,s,l} (a_p^{ksl} + b_p^{ksl} * x_p^{ksl}), \quad (1)$$

где  $a_p^{ksl}$  – независимая от объема поставки составляющая затрат при выполнении операции из пункта  $k$  в пункт  $s$  груза  $l$ ;

$b_p^{ksl}$  – удельные затраты на обработку единицы поставки;

$x_p^{ksl}$  – это часть объема перевозки, выполняемая в соответствии с определенной формой транспортно-экспедиционного обслуживания.

Необходимо также учитывать, что ситуация на рынке сложилась таким образом, что перевозки внутри республики осуществляются преимущественно небольшими предприятиями, для которых достаточно сложно повышать эффективность работы с позиции минимизации суммарных затрат.

Именно поэтому предприятию, для достижения своих целей на рынке транспортно-экспедиционных услуг, наряду с логистическим подходом к организации своей деятельности необходимо использовать и разрабатывать гибкую маркетинговую систему управления, которая позволит обосновано оценивать результаты транспортно-экспедиционной деятельности и их влияние на конкурентное положение предприятия на рынке.

Важность применения маркетингового подхода заключается в том, что большинство показателей транспортно-экспедиционного обслуживания не могут быть оценены из-за невозможности их статистического описания, а потому отражают уровень сервиса только через сравнение с принятыми нормативами или аналогичными услугами конкурентов (доступность услуг для потребителей; коммуникационное взаимодействие, комплексность услуг).

Еще одним обязательным направлением деятельности является стратегическое планирование обслуживания на основе прогнозирования. Этот подход позволит предприятию рассмотреть возможные варианты развития ситуации в сфере транспортного обслуживания и наиболее полным образом проработать варианты своего поведения, спектр услуг, направления работы, возможности развития. Данный метод имеет очень серьезное влияние на успех предприятия, хотя и требует больших вложений. На его основе можно разработать план действий как для наиболее удачной ситуации, так и для кризисных условий. Это очень актуально для предприятий республики, которые находятся в нестабильной среде и нуждаются в страховке.

Перспективным направлением развития конкурентных преимуществ и повышения качества обслуживания транспортно-экспедиционного предприятия является такой инструмент как бенчмаркинг. Этот метод основан на изучении, выявлении и внедрении методов, бизнес-процессов, услуг, которые применяются и используются конкурентами в той же сфере деятельности [2]. Это не подразумевает полное копирование работы конкурента.

Бенчмаркинг в транспортно-экспедиционном обслуживании – это грамотное и планомерное изучение собственных возможностей и направлений усовершенствования качества предоставляемых транспортных услуг.

Характерностью применения данного подхода является то, что однократное исследование не позволит полностью реализовать данный метод. Поэтому бенчмаркинг основан на определении текущего состояния предприятия, после чего вносятся коррективы в деятельность. Далее необходимо вновь провести исследование и определить как изменилось положение организации на рынке транспортно-экспедиционных услуг. Рекомендованная схема применения инструмента приведена на рисунке 2.

Вместе с тем, к данному инструменту следует относиться осторожно, так как перенасыщение рынка аналогичными услугами может повредить транспортному предприятию. Поэтому следует разрабатывать собственный комплекс транспортно-экспедиционных услуг, отражающий возможности и цели конкретной организации.

Также не следует ориентироваться на предприятия, работающие в принципиально других условиях. Необходимо, чтобы условия их деятельности максимально соответствовали условиям рынка транспортных услуг ДНР.

Таким образом, применение метода бенчмаркинга транспортно-экспедиционными предприятиями позволяет на основе анализа деятельности аналогичных компаний принимать решения по усовершенствованию качества обслуживания, отслеживать динамику изменения основных показателей и ориентироваться на наиболее успешные примеры работы предприятий в данной отрасли.

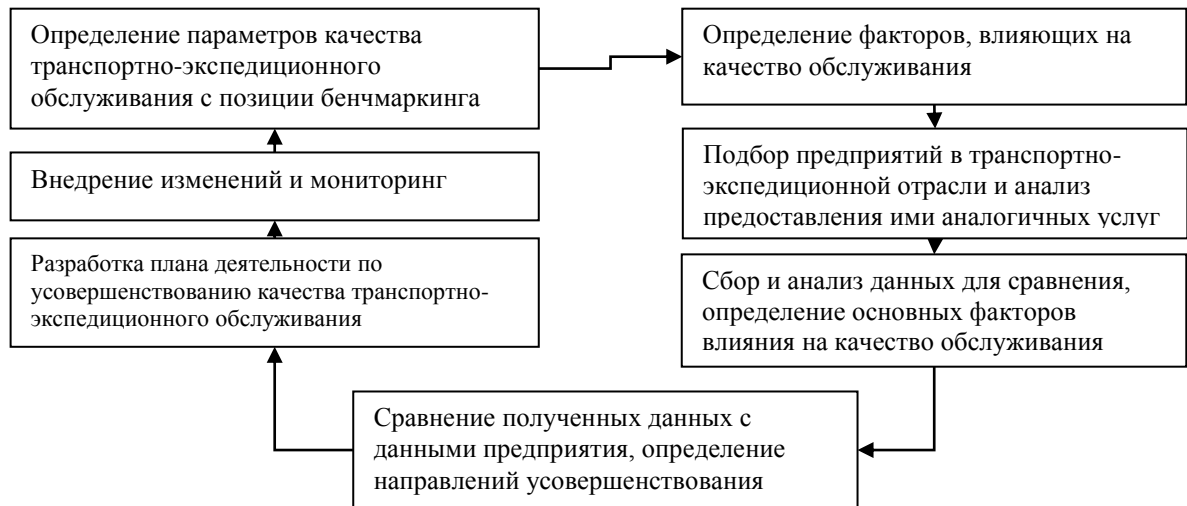


Рис. 2. Схема применения бенчмаркинга транспортно-экспедиционным предприятием

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении (по данной проблеме).* Следует помнить, что транспортно-экспедиционное обслуживание как услуга само по себе не представляет ценности для ее потребителя. Для клиентов важно полное удовлетворение их требований с помощью комплексного обслуживания в единой системе.

Как было отмечено, основным критерием качества транспортно-экспедиционных услуг непосредственно является качество перевозки, которое подразумевает доставку нужного груза в нужное место, в требуемом количестве, в установленное время с минимальными затратами.

Для развития же дополнительных преимуществ на рынке предприятиям необходимо обратить внимание также на компетентность персонала, правильную организацию коммуникаций с партнерами, о которых говорилось ранее. При этом необходимо учитывать, что руководство предприятия по факту в полной мере может контролировать только качество и состояние собственных транспортных средств и механизмов, физические аспекты качества перевозок, остальные же направления подвергаются контролю лишь косвенно. К ним можно отнести личные коммуникации, которые играют очень важную роль в процессе логистического сервиса.

Наиболее важным аспектом является разработка такого комплекса услуг, который бы в полной мере отражал потребности рынка, а также цели и возможности конкретного транспортного предприятия.

#### Литература:

1. Королева Е.А., Филатова Е.В. Сущность качества транспортно-экспедиционного обслуживания / Е.А. Королева, Е.В. Филатова // Журнал университета водных коммуникаций. – Вып. 3. – с. 152-157.
2. Иванова М.Б. Методические основы выбора эффективных частных стратегий повышения конкурентоспособности транспортно-экспедиторских компаний / М.Б. Иванова // Вестник государственного университета морского и речного флота имени адм. С.О. Макарова. – СПб, 2013. – Вып. 1. – с. 127-137.
3. Ландсман А.Я. Сервисная инфраструктура в транспортной логистике / А.Я. Ландсман // TRANSPORT BUSINESS IN RUSSIA. – М. – с. 145-146.
4. Мальцева-Гринфельд Я.И. Вширь и ввысь [Электронный ресурс] / Маркетинг-журнал 4p.ru. – 2014. – Режим доступа: <http://www.4p.ru/main/research/%20131751/>
5. Лаврентьева Е.А., Корельская Л.Н. Понятийная сущность эффективного управления транспортно-экспедиционной деятельностью на водном транспорте / Е.А. Лаврентьева, Л.Н. Корельская // Журнал университета водных коммуникаций. – Вып. 1. – с.165-171.
6. Королева Е.А., Филатова Е.В. Проблемы формирования качества транспортно-экспедиционного обслуживания в сфере морских перевозок / Е.А., Королева, Е.В. Филатова // Вестник государственного университета морского и речного флота имени адм. С.О. Макарова. Экономика и управление на транспорте. – СПб, 2014. – Вып. 1. – с. 130-137.

7. Дмитриев А.В. Формирование логистической системы транспортно-экспедиционного обслуживания / А.В. Дмитриев // Проблемы маркетинга. Логистика. – СПб, 2013. – с. 201-204.
8. Мальцева М.В. Управление качеством транспортно-экспедиционного обслуживания внешнеторговых перевозок: авториф. дисс. канд. эк. наук / Мария Валерьевна Мальцева. – Москва, 2007. – 21 с.
9. Наумов В.С. Транспортно-экспедиционное обслуживание в логистических системах: Монография. – Харьков: ХНАДУ, 2012. – 220 с.

УДК 332.146.2

**ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ НА ОБОСОБЛЕННОМ  
ПРЕДПРИЯТИИ  
«ШАХТА ИМ. М.И. КАЛИНИНА»**

Давыденко Е. Л.,

*студентка кафедры экономики предприятия,  
ГОУ ВПО «Донецкий государственный университет управления», г. Донецк*

*В данной статье выявляется проблемная ситуация, которая возникла на предприятии, и предлагаются методы снижения себестоимости продукции предприятия для выхода из сложившейся ситуации.*

**Ключевые слова:** *себестоимость, издержки, конкурентоспособность, пути снижения себестоимости.*

*This article reveals the problematic situation that has arisen in the enterprise, and suggests methods to reduce the cost of production for the company out of the situation.*

**Keywords:** *cost, cost competitiveness, ways to reduce production costs.*

В условиях перехода к рыночной экономике роль и значение снижения себестоимости продукции, работ и услуг коммерческой организации резко возрастают. Одним из самых главных факторов, который характеризует работу любого предприятия, является себестоимость продукции, которая, в свою очередь, является синтетическим и обобщающим показателем, который характеризует все стороны деятельности работы предприятия, и который отражает эффективность работы. И вместе тем, стоит заметить, что себестоимость – довольно неустойчивая категория, которая требует «умного» управления со стороны руководства предприятия, согласования и постоянного контроля. Получение наибольшей прибыли при минимальных затратах, экономии трудовых, материальных и финансовых ресурсах зависит от того, как предприятие будет решать вопросы, связанные с себестоимостью продукции.

Для решения проблемы снижения себестоимости на предприятии должна быть разработана определенная концепция. Она должна учитывать все факторы, которые в той или иной степени влияют на снижение себестоимости продукции. А для того, чтобы создать такую концепцию (или программу), необходимо проанализировать сложившиеся затраты. Анализ позволит выяснить причины изменения себестоимости и определить факторы, которые повлияли на это изменение. Полная себестоимость 1т добычи угля в 2014 году составила 2843,73 грн. при плане в 2593,96 грн., т.е. допущен перерасход в размере 250 грн., а на весь объем – 128150 грн.

Анализ структуры затрат по элементам дает возможность найти основные резервы по снижению себестоимости и позволяет разработать определенные мероприятия по их реализации на производстве. Структура себестоимости по экономическим элементам будет выглядеть следующим образом (табл.1.):

Таблица 1

	План	Факт	+/-
1. Материальные затраты	664,13	900,06	+236
В том числе:			
Вспомогательные материалы	103,18	78,37	-25
Топливо	8,98	11,94	+3
Покупная электроэнергия	428,33	676,68	+248,3
Услуги производственного характера	123,64	133,07	+9,4

Продолжение таблицы 1

Расходы на плату труда	902,23	785,67	-116,5
Отчисления на социальные нужды	445,56	377,34	-108,2
Амортизация основных фондов	144,59	179,55	+35
Прочие расходы	337,58	489,97	+152,4

На основе полученных данных, мы можем увидеть, что структура затрат по экономическим элементам изменилась: доля материальных затрат существенно возрасла на 236 грн., вспомогательные материалы уменьшилась на 25 грн., уменьшились расходы на оплату труда, которые составляют 116,5 грн. и отчисления на социальные нужды – уменьшение на 108,2 грн. На изменение структуры затрат повлияли следующие факторы:

– инфляционный процесс, который объясняет в данном случае увеличение стоимости вспомогательных материалов;

– опережающий рост производительности труда над ростом заработной платы, что в итоге привело к снижению доли заработной платы и отчислений на социальные нужды.

Расходы на оплату труда являются самыми весомыми, и предприятие не должно допускать уменьшения доли данных расходов. На уровень заработной платы работников предприятия влияют сразу несколько значимых факторов: характер работ, в которых занят работник, трудоёмкость данных работ и непроизводительные затраты труда. Также, вместе с вышеперечисленными факторами весомое значение оказывает влияние использование рабочего времени.

Учитывая показания таблицы, можно сделать вывод, что предприятию необходимо усилить контроль за эффективным использованием фонда оплаты труда. Также необходимо создать мероприятия по сокращению потерь рабочего времени, т.к. в результате произойдет рост производительности труда, а следовательно, и снижение себестоимости. Динамика расходов на прочие расходы и материальные затраты позволяет сделать вывод, что необходимо создать единый комплекс ответственности для формирования и контроля уровня затрат.

Выполнение плана себестоимости находится в прямой зависимости от выполнения предприятием производственной программы по добыче угля. Исходя из этого, можно с уверенностью сказать, что основным источником резерва снижения себестоимости продукции предприятия является увеличение объема производства продукции. Также на размер себестоимости единицы продукции влияет увеличение объема ее производства за счет более полного использования производственной мощности предприятия ( $P \uparrow ВП$ ) и сокращение затрат на ее производство ( $P \downarrow З$ ) а счет повышения уровня производительности труда, экономного использования сырья, материалов, электроэнергии, топлива, оборудования, сокращения непроизводительных расходов, производственного брака и т.д.

Величина резервов может быть определена по формуле:

$$P \downarrow C = C_v - C_f = \frac{З_{\phi} - P \downarrow З + З_d}{ВВП_{\phi} + P \uparrow ВВП} - \frac{З_{\phi}}{ВВП_{\phi}},$$

где  $C_v$ ,  $C_f$  – соответственно возможный и фактический уровень себестоимости изделия;

$З_d$  дополнительные затраты, необходимые для освоения резервов увеличения выпуска продукции.

Себестоимость продукции предприятия является одним из главных показателей экономической эффективности ее производства. В ней отражаются все стороны хозяйственной деятельности: уровень технологического оснащения предприятия, уровень организации производства и труда, степень использования производственных мощностей; экономичность использования трудовых и материальных ресурсов и другие факторы с условиями, которые в полном объеме характеризуют производственно-хозяйственную деятельность. Именно от уровня себестоимости зависят финансовые результаты деятельности предприятия, темпы расширения производства и их финансовое состояние. Снижение себестоимости всегда способствует увеличению прибыли и повышению уровня конкурентоспособности.

#### Литература:

1. Яркина Т.В. «Основы экономики предприятия» – [http://www.aup.ru/books/m64/5\\_2.htm](http://www.aup.ru/books/m64/5_2.htm)
2. <http://bibliotekar.ru/deyatelnost-predpriyatiya-2/155.htm>
3. Леонов А. Д. Пути снижения себестоимости продукции промышленного предприятия / А. Д. Леонов // Экономист. – 2004. – № 7. – С. 41.

УДК 658:14

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА РАСХОДОВ СУБЪЕКТОВ  
ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ****Бондарева В.А.,***магистр кафедры учета и аудита,***Агафоненко О.Ю.,***к.э.н., доц. кафедры учета и аудита,**ГОУ ВПО «Донецкий государственный университет управления», г. Донецк*

*Исследованы теоретические и методологические аспекты учета расходов субъектов хозяйствования предприятия. Изучены все расходы и потери, которые несет предприятие в своей деятельности. Дана оценка использования счетов и их основные характеристики.*

**Ключевые слова:** *использование ресурсов, расходы, учет расходов, формирование расходов, функционирование предприятия.*

*Theoretical and methodological aspects of cost accounting of business entities of the enterprise. Examined all expenses and losses incurred by the company in its activities. The evaluation of the accounts and their main characteristics.*

**Keywords:** *resource utilization, costs, accounting costs, the formation expenses, the operation of the enterprise.*

*Постановка проблемы в общем виде.* Эффективное использование ресурсов предприятия невозможно без целенаправленного воздействия на формирование расходов, контроля за их уровнем и экономического стимулирования их снижения, что является сущностью управления затратами. Умение эффективно управлять затратами и получать от них максимальный результат является решающим фактором стабильности функционирования предприятия в рыночных условиях хозяйствования. Поэтому вопросы управления затратами являются весьма актуальными для современных предприятий.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Проблемам управления затратами посвящены научные труды: Бородкина О.С., Бутынца Ф.Ф., Белухи Н.Т., Председателя С.Ф., Гуцайлюк З.В., Ефименко В.И., Завгородний В.П., Кужельного М.В., Линника В.Г., Литвина Ю.Я., Пархоменко В.М., Свицерского Е.В., Сопка В.В., Ткаченко Н.М., Чумаченко Н.Г.

*Актуальность.* Расходы – это важнейшая часть финансовой деятельности предприятия, поэтому необходимо знать порядок их осуществления, учет и распределение.

*Цель статьи.* Целью работы является разработка теоретических положений системы управления затратами предприятия.

*Изложение основного материала исследования.* Расходы предприятия – это уменьшение экономических выгод в виде выбытия активов или увеличения обязательств, которые приводят к уменьшению собственного капитала (за исключением уменьшения капитала за счет его изъятия или распределения собственниками). В основном формирование расходов предприятия приходится на совокупность хозяйственных операций, реализуемых в рамках его основной деятельности.

Среди других направлений формирования расходов предприятия необходимо выделить:

–расходы, связанные с инвестиционной деятельностью, определяются как сумма расходов предприятия на реализацию инвестиций в необоротные активы, приходящиеся на текущий период (в частности, основные фонды, нематериальные активы, прямые и портфельные инвестиции);

–расходы, связанные с финансовой деятельностью, включают совокупность затрат предприятия на обслуживание привлеченного капитала, в том числе расходы на обслуживание как ссудного, так и собственного капитала (например, процентные платежи, денежные дивиденды и т.д.).

Учитывая, что каждый из указанных выше направлений формирования расходов предприятия включает отличную совокупность хозяйственных операций, которые, в свою очередь, имеют разные финансовые характеристики, целесообразно каждый из таких вариантов



рассмотреть отдельно. Формирование расходов в пределах основной деятельности определяется совокупностью хозяйственных операций предприятия, направленных на обеспечение производственного процесса по созданию продукта, продвижение продукта на рынок, его реализации и последующего обслуживания у потребителя такого продукта [1].

Расходы невозможно прямо связать с доходом определенного периода, отображаются в составе расходов того отчетного периода, в котором они были осуществлены. Если актив обеспечивает получение экономических выгод в течение нескольких отчетных периодов, то расходы определяются путем систематического распределения его стоимости (например, в виде амортизации) между соответствующими отчетными периодами. В бухгалтерском финансовом учете расходы группируются по двум признакам:

- по статьям деятельности, т.е. по месту их возникновения (9 класс счетов);
- по элементам, т.е. исходя из их экономического содержания (8 класс счетов) [2].

Таким образом, можно сделать вывод, что принцип формирования расходов согласно П(С)БУ совпадает с подходом МСФО. Однако могут возникнуть существенные различия при формировании себестоимости.

Критерии признания расходов:

- существует уменьшение будущих экономических выгод, связанных с уменьшением активов или увеличением обязательств;
- существует возможность его надежной оценки.

В п. 5 П(С)БУ 16 отмечено, что расходы отражаются в бухгалтерском учете одновременно с уменьшением активов или увеличением обязательств. В п. 6 П(С)БУ 16 содержится норма, аналогичная МСФО, о необходимости соблюдения условия достоверной оценки расходов.

Таким образом, можно сделать вывод об идентичности критериев признания расходов в П(С)БУ и МСФО. Расход также признается в тех случаях, когда возникло обязательство без признания актива, как в случае обязательства по гарантии на товар. Следовательно, могут потребоваться соответствующие корректировки. МСБУ 2 и МСБУ 16 определяют порядок включения затрат в первоначальную стоимость продукции (материалов, товаров) и основных средств, а также порядок их списания с баланса (декапитализацию) в связи с амортизацией или выбытием. При переходе с П(С)БУ на МСФО необходимо выделить расходы от выбытия запасов и основных средств из прочих в отдельную строку отчета о прибылях и убытках. В МСБУ 38 содержатся предписания признания расходов в связи с созданием и приобретением нематериальных активов.

Так, если субъект хозяйствования несет затраты в связи с определенным объектом, то важно установить, отвечает ли этот объект критериям признания активов. Если такого соответствия нет, то затраты рассматриваются расходами того отчетного периода, когда они были понесены. В МСФО отсутствуют понятия расходы будущих периодов. Для МСФО расходы будущих периодов необходимо классифицировать на соответствующие категории в зависимости от вида произведенных затрат.

Что касается отражения расходов в отчетности, то МСФО, в отличие от отечественных стандартов, предоставляет субъектам хозяйствования право выбора. Субъект хозяйствования должен подавать анализ расходов с применением классификации, которая базируется на характере расходов или на их функции у субъекта хозяйствования, в зависимости от того, какой анализ обеспечивает обоснованную и более уместную информацию.

Первой формой анализа является метод «по характеру затрат», где предприятие объединяет расходы в составе прибыли или убытка в соответствии с их характером (например, амортизация основных средств, закупки материалов, транспортные расходы, вознаграждения работникам и затраты на рекламу) без перераспределения в соответствии с их функцией в рамках предприятия.

Второй формой анализа является метод «по функции затрат», или метод «себестоимости продаж», при использовании которого расходы классифицируются в соответствии с их функцией в качестве составной части себестоимости продаж или, например, затрат на сбыт или административную деятельность. Предприятие, классифицирующее расходы на основе их функции, должно раскрывать дополнительную информацию о характере расходов, включая затраты на амортизацию и расходы на вознаграждения работникам.

Особое внимание следует уделить критериям признания активов. Поскольку от этого в большей степени зависит признание доходов и расходов. Так, например, согласно МСФО, просроченная дебиторская задолженность не должна признаваться активом, поскольку в

отношении нее не выполняется критерий признания активов (актив признается в балансе только в том случае, когда существует высокая вероятность получения связанных с ним экономических выгод). При переходе на МСФО следует обратить внимание на возможность возникновения необходимости увеличить расходы в связи, например, со списанием объектов, не удовлетворяющих определению активов, с учетом обесценивания активов, уменьшением в соответствии с требованиями МСФО оценки тех или иных активов или увеличением обязательств.

Таким образом, существующие различия в подходах к признанию доходов и затрат обуславливают необходимость проведения корректирующих проводок для трансформации отчетности, составленной по национальным стандартам, в отчетность, соответствующую МСФО.

Выбирая элементы учетной политики в отношении расходов деятельности, особое внимание следует обратить на выбор класса счетов для учета затрат деятельности. Так, действующим законодательством предусмотрено три варианта учета затрат:

- с использованием 8-го класса счетов «Расходы по элементам»;
- с использованием 9-го класса счетов «Расходы деятельности»;
- с одновременным использованием 8-го и 9-го классов счетов.

Методические основы формирования, оценки и признания в бухгалтерском учете информации о доходах, расходах и финансовых результатах деятельности, а также порядок их раскрытия в финансовой отчетности.

Аналитический учет общепроизводственных расходов может организовываться по их статьям, в частности:

- расходы на управление производством (оплата труда аппарата управления цехами, участками и т. п.);
- отчисления на социальные мероприятия и медицинское страхование аппарата управления цехами, участками;
- расходы на оплату служебных командировок персонала цехов, участков и тому подобное;
- амортизация основных средств, других необоротных материальных активов и нематериальных активов общепроизводственного (цехового, участкового, линейного) назначения;
- расходы на содержание, эксплуатацию, ремонт, страхование, операционную аренду основных средств, других необоротных активов общепроизводственного назначения;
- расходы на усовершенствование технологии и организации производства (оплата труда и отчисления на социальные мероприятия работников, занятых усовершенствованием технологии и организации производства, улучшением качества продукции, повышением ее надежности, долговечности, других эксплуатационных характеристик в производственном процессе; расходы на материалы, комплектующие изделия и полуфабрикаты; оплата услуг сторонних организаций);
- расходы на отопление, освещение, водоснабжение, водоотвод и другое содержание производственных помещений;
- затраты на обслуживание производственного процесса (оплата труда общепроизводственного персонала; отчисления на социальные мероприятия, медицинское страхование рабочих и аппарата управления производством; расходы на осуществление технологического контроля за производственными процессами и качеством продукции, работ, услуг);
- расходы на охрану труда, технику безопасности и охрану окружающей природной среды [3].

Себестоимость реализованных товаров – это первичная стоимость товаров, которые выбыли. Себестоимость реализованной продукции собственного производства – это первоначальная стоимость продуктов (сырья), израсходованных на ее изготовление.

Согласно П(С)БУ 9 «Запасы» оценка товаров (продукции) при их продаже и прочем выбытии осуществляется по одному из следующих метода:

- 1) идентифицированной себестоимости соответствующей единицы запасов;
- 2) средневзвешенной себестоимости;
- 3) себестоимости первых по времени поступления товаров (ФИФО);
- 4) нормативных затрат;
- 5) цены продажи.

Расходы, связанные с операционной деятельностью, что не включаются в себестоимость реализованной продукции (товаров, работ, услуг), делятся на административные, расходы на сбыт и другие операционные расходы.

К административным расходам относятся общехозяйственные расходы, направленные на обслуживание и управление предприятиями, в частности, расходы на содержание аппарата управления и другого персонала, занятого обслуживанием административной инфраструктуры. Административные расходы, связанные с управлением и обслуживанием предприятия в целом, учитываются на активном счете 92 «Административные расходы». На счете 92 «Административные расходы» отражают и накапливают в течение года расходы, связанные с управлением и обслуживанием предприятия. Расходы на управление и обслуживание предприятия (общехозяйственные расходы) не распределяются между реализованной и нереализованной продукцией, а списываются ежемесячно или в конце года (по сельскохозяйственным предприятиям) на финансовые результаты основной деятельности в общей сумме. По дебету счета 92 «Административные расходы» отражается сумма признанных административных расходов, по кредиту – списание на счет 79 «Финансовые результаты». Аналитический учет ведется по статьям расходов. В табл. 1 описывается корреспонденция счета 92 [8].

На счете 93 ведется учет расходов, связанных со сбытом (реализацией, продажей) продукции, товаров, работ и услуг.

Таблица 1

**Корреспонденция счетов 9 класса**

корреспондирует по дебету с кредитом счетов:	корреспондирует по кредиту с дебетом счета:
Счет 92 «Административные расходы»	
13, 20, 22, 23, 26, 27, 28, 31, 33, 37, 39, 47, 50, 60, 63, 64, 65, 66, 68, 80, 81, 82, 83, 84.	79 «Финансовые результаты»
Счет 93 «Затраты на сбыт»	
13, 20, 22, 23, 25, 26, 27, 28, 30, 31, 33, 36, 37, 39, 47, 50, 60, 63, 64, 65, 66, 68, 80, 81, 82, 83, 84.	79 «Финансовые результаты»
Счет 94 «Другие затраты операционной деятельности»	
10, 11, 12, 13, 16, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 30, 31, 33, 34, 36, 37, 38, 39, 47, 49, 50, 51, 60, 62, 63, 64, 65, 66, 68, 80, 81, 82, 83, 84.	79 «Финансовые результаты»
Счет 95 «Финансовые расходы»	
30, 31, 50, 51, 52, 53, 60, 64, 68	15, 23, 79
Счет 96 «Потери от участия в капитале»	
14	79

По дебету счета отражается сумма признанных расходов на сбыт, по кредиту – списание на счет 79 «Финансовые результаты».

К расходам на сбыт, в частности, относятся расходы упаковочных материалов, на транспортировку продукции, товаров по условиям договора, расходы на маркетинг и рекламу, расходы на оплату труда и комиссионные продавцам, торговым агентам, работникам отдела сбыта, амортизацию, ремонт и содержание основных средств, других материальных необоротных активов, используемых для обеспечения сбыта продукции, товаров, работ и услуг. В табл. 1 описывается корреспонденция счета 93 [8].

В синтетическом учете для отображения других операций расходов назначен счет 94 «Другие затраты операционной деятельности». Расходы операционной деятельности кроме статей группируются по экономическим элементам. В процессе обычной деятельности на предприятии могут возникать расходы, не связанные с операционной деятельностью. В табл. 1 описывается корреспонденция счета 94 [9].

На счете 95 «Финансовые расходы» ведется учет расходов на проценты и других расходов предприятия, связанных с заимствованиями.

По дебету счета отражается сумма признанных расходов, по кредиту – списание на счет 79 «Финансовые результаты», а также на счета учета расходов по приобретению, строительству, созданию, изготовлению, производству, выращиванию и доведению квалификационного актива до состояния, в котором он пригоден для использования с

запланированной целью или продажи, согласно П(С)БУ 31 «Финансовые расходы».

Счет 95 имеет два субсчета 951 и 952. На субсчете 951 «Проценты за кредит» ведется учет расходов, связанных с начислением и уплатой процентов.

На субсчете 952 «Прочие финансовые расходы» ведется учет расходов, связанных с привлечением заемного капитала, в частности расходов, связанных с выпуском, содержанием и обращением собственных ценных бумаг; начислением процентов по договорам кредитования (кроме банковских кредитов), финансовой аренды и т.п. В табл. 1 описывается корреспонденция счета 95 [10].

На счете 96 ведется учет потерь от уменьшения стоимости инвестиций, учет которых ведется по методу участия в капитале, возникающих в процессе инвестиционной деятельности предприятия. Основные требования к учету инвестиций изложены в П(С)БУ 12 «Инвестиции». По дебету счета отражается сумма признанных потерь, по кредиту – списание на счет 79 «Финансовые результаты». Счет 96 имеет следующие субсчета: 961, 962, 963. В табл. 1 описывается корреспонденция счета 96 [10].

Учет других расходов ведется на счете 97 «Другие расходы» по субсчетам 971 – 977.

Для отображения доходов используют счет 79 «Финансовые результаты», предназначенный для учета и обобщения информации о финансовых результатах деятельности предприятия.

По кредиту счета 79 «Финансовые результаты» отражаются суммы в порядке закрытия счетов учета доходов, по дебету – суммы в порядке закрытия счетов учета расходов, а также надлежащая сумма начисленного налога на прибыль. Сальдо счета при его закрытии списывается на счет 44 «Нераспределенные прибыли (непокрытые убытки)».

Предприятия, которые для обобщения информации о расходах применяют только счета класса 8 «Расходы по элементам», счет 79 дебетуют в корреспонденции с кредитом счетов 23 «Производство», 26 «Готовая продукция», 27 «Продукция сельскохозяйственного производства» и с кредитом счетов класса 8 «Расходы по элементам» в порядке закрытия этих счетов [12].

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении (по данной проблеме).* Важным условием успешной деятельности предприятий является достижение оптимального уровня расходов на производство, что в дальнейшем сделает создание основ достижения долгосрочного экономического роста предприятий.

Управление затратами можно определить как систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, основанных на использовании объективных экономических законов. От величины затрат зависит прибыльность предприятия, поэтому эффективное управление затратами, которое предусматривает минимизацию их общей величины является чрезвычайно важным.

#### Литература:

1. Электронный ресурс. – Режим доступа: [http://studbooks.net/12888/finansy/dohody\\_subektov\\_hozyaystvovaniya\\_rashody\\_predpriyatiya\\_klassifikatsiya](http://studbooks.net/12888/finansy/dohody_subektov_hozyaystvovaniya_rashody_predpriyatiya_klassifikatsiya)
2. Фінансовий облік-2: нав.-метод. посібник / В.А. Манакіна, Г.В. Веріга. – Донецьк: ДонДУУ, 2010. – 242 с.
3. Маслак О.О. Напрямки покращення бухгалтерського обліку на підприємствах в контексті облікової політики / О.О. Маслак, А.О. Босак, О.Ю. Григор'єв // Всеукраїнська наукова конференція «Становлення облікової політики в Україні». – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – С. 146-148. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/25260/1/25-172-180.pdf1..>
4. Инструкция «О применении Плана счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций», утв. приказом Минфина Украины от 30.11.1999 г. №291 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0892-99>

УДК 657.212

## МОНИТОРИНГ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

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

*В статье рассмотрены основные проблемы учета дебиторской задолженности. Анализ существенных проблем свидетельствует о необходимости широкого внедрения действенного контроля за расчетами с дебиторами, что обеспечит управленческий персонал предприятия достоверной, своевременной, максимально полной информацией о состоянии, структуре и динамике отношений с контрагентами и поможет правильно определить основные направления деятельности и задачи, стоящие перед объектом хозяйствования. На основании теории бухгалтерского учета раскрыта экономическая сущность понятия «дебиторская задолженность». Раскрыты наиболее существенные проблемы, возникающие в результате учета дебиторской задолженности, а также предложены некоторые рекомендации по совершенствованию ее организации и учета.*

**Ключевые слова:** дебиторская задолженность, бухгалтерский учет, расчеты, управление, совершенствование.

*The article describes the main problems of accounting of accounts receivable. Analysis of the essential problems demonstrates the need for widespread introduction of effective control of the accounts receivable that will provide managers accurate, timely and complete information on the status, structure and dynamics of relations with contractors and will help to correctly identify the main activities and tasks of facility management. On the basis of the theory of accounting the economic essence of the concept of "receivables". The most significant problems arising from accounts receivable, as well as proposed some recommendations to improve its organization and accounting.*

**Keywords:** receivables, accounting, calculations, operation, improvement.

*Постановка проблемы в общем виде.* Рациональная организация бухгалтерского учета является основой для обеспечения эффективного использования ресурсов предприятия. Эффективно организованный бухгалтерский учет, в том числе, и в части дебиторской задолженности, является источником информации для управленческого персонала предприятия при принятии решений по удовлетворению потребности в оборотных средствах и обеспечения платежеспособности предприятия. Расчеты с дебиторами являются важной составляющей финансово-экономической деятельности любого предприятия, они неразрывно связаны с входящими и исходящими денежными потоками, которые составляют основу процесса обеспечения непрерывной деятельности субъектов хозяйствования.

В ходе деятельности предприятия возникновения дебиторской задолженности избежать невозможно. Поэтому предприятию необходимо постоянно искать способы эффективного управления всеми видами дебиторской задолженности, а также организации эффективной и действенной системы внутреннего контроля ее состояния.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Многие отечественные и зарубежные ученые-экономисты исследовали вопросы учета дебиторской задолженности. Значительный вклад в изучение вопроса дебиторской задолженности внесли как отечественные, так и зарубежные ученые. Среди них следует отметить работы Косатой И.А., Булгакова О.Д., Колесниковой О.М., Зеликмана В.Д.

Множество теоретических исследований по учету дебиторской задолженности свидетельствуют о том, что вопрос управления дебиторской задолженностью является сложной задачей, требующей постоянного изучения и совершенствования. Недостатком учета дебиторской задолженности является недостаточная полнота информации о состоянии расчетов и финансовом состоянии предприятия. Поэтому учет дебиторской задолженности требует дальнейших исследований.

*Актуальность.* В процессе деятельности предприятия учет расчетов с дебиторами является одним из наиболее важных и противоречивых аспектов в бухгалтерском учете. Как правило, возникает немало вопросов, которые требуют уточнения относительно учета расчетов с дебиторами, что обуславливает актуальность исследований в области совершенствования бухгалтерского учета дебиторской задолженности являются актуальными.

*Целью* данного исследования является рассмотрение основных проблем контроля расчетов с дебиторами на предприятиях и поиск направлений совершенствования учета дебиторской задолженности.

*Изложение основного материала исследования.* В современных условиях хозяйствования одним из наиболее сложных и спорных вопросов учета можно считать учет дебиторской задолженности. Расчеты с дебиторами предприятия являются одним из самых важных показателей, которые характеризуют его финансовое состояние. Положением (стандартом) бухгалтерского учета № 10 «Дебиторская задолженность» (далее ПСБУ 10) [1], определяются методологические основы формирования бухгалтерского учета и раскрытия информации в расчетах с дебиторами в финансовой отчетности предприятия. Начальным этапом разработки методов совершенствования расчетов с дебиторами на предприятии является исследование сущности такого понятия как «дебиторы» и «дебиторская задолженность». Согласно ПСБУ 10 «дебиторы – это юридические и физические лица, которые в результате прошлых событий задолжали предприятию определенные суммы денежных средств, их эквивалентов или других активов. Дебиторская задолженность – это сумма задолженности дебиторов предприятию на определенную дату» [1].

В ПСБУ 13 «Финансовые инструменты» дается следующее определение дебиторской задолженности, которая не предназначена для продажи: дебиторская задолженность – это задолженность «возникающая в результате предоставления средств, продажи других активов, работ, услуг непосредственно должнику и не является финансовым активом, предназначенным для продажи» [2].

Международный стандарт бухгалтерского учета 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» отмечает: «займы и дебиторская задолженность – это непроизводные финансовые активы с фиксированными или определяемыми платежами, не котируемые на активном рынке» [3].

При сравнении трех вариантов понятия «дебиторская задолженность» можно сделать вывод, что определения из национальных стандартов [1; 2] являются схожими между собой. Толкование понятия дебиторской задолженности из источника [3] отличается от предыдущих, и является более широким по сравнению с толкованиями, которые приведены в национальных стандартах.

В процессе проведения анализа современных исследований относительно учета дебиторской задолженности [4; 5; 6; 8] было выявлено, что предприятия и организации испытывают затруднения относительно организации учета дебиторской задолженности из-за недостаточной информированности о расчетах с дебиторами, в связи с этим было выделено несколько основных проблем учета дебиторской задолженности.

1. Проблема реальной оценки дебиторской задолженности. Согласно ПСБУ 10 «текущая дебиторская задолженность за продукцию, товары, работы, услуги признается активом одновременно с признанием дохода от реализации продукции, товаров, работ и услуг и оценивается по первоначальной стоимости. В случае отсрочки платежа за продукцию, товары, работы, услуги с образованием от этого разницы между справедливой стоимостью дебиторской задолженности и номинальной суммой денежных средств и / или их эквивалентов, подлежащих получению за продукцию, товары, работы, услуги, такая разница признается дебиторской задолженностью по начисленным доходам (процентам) в периоде ее начисления. Текущая дебиторская задолженность, которая является финансовым активом (кроме приобретенной задолженности и задолженности, предназначенной для продажи), включается в итог баланса по чистой реализационной стоимости» [1]. Проблема реальной оценки дебиторской задолженности заключается в том, что доходы предприятия насчитываются в одном периоде, а денежные средства оно реально получает в другом. И чем меньше период между этими двумя событиями, тем больше вероятность того, что дебиторская задолженность будет оплачена;

2. Проблема классификации дебиторской задолженности. Следует отметить, что в ПСБУ 10 не предусмотрено четкого разграничения понятий долгосрочной и краткосрочной дебиторской задолженности. В этом стандарте не отмечено, что их учет ведется на разных счетах бухгалтерского учета, также не обозначено, что текущая задолженность является

оборотным активом, а долгосрочная – необоротным [4]. Также важным моментом является уточнение текущей дебиторской задолженности в разрезе принципа начисления, согласно которому независимо от уплаты в момент отгрузки продукции, передачи услуг или права собственности на них предприятие отражает получение дохода, а в случае отсутствия оплаты – одновременно и дебиторскую задолженность. Значимость этого уточнения в том, что образование текущей дебиторской задолженности не всегда нужно связывать с доходом, поскольку дебиторская задолженность возникает также при перечислении авансов за продукцию, которую еще не передали, а, следовательно, дохода еще нет [5].

3. Проблема несоответствия учета резерва сомнительных долгов в бухгалтерском и налоговом учете. Хотя в данный момент бухгалтерский и налоговый учет максимально приближены относительно учета сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности, все же существуют несоответствия, которые обуславливают получение управленческим персоналом недостоверной информации об отражении резерва сомнительных долгов в балансе [6]. Рассмотрим эти несоответствия подробнее.

Согласно подпункту 138.10.6 «г» Налогового Кодекса Украины (далее – НКУ) в состав прочих расходов включаются: «расходы на создание резерва сомнительной задолженности признаются расходами в целях налогообложения в сумме безнадежной дебиторской задолженности с учетом подпункта 14.1.11 пункта 14.1 статьи 14 настоящего Кодекса» [7].

Согласно ПСБУ 10 «Дебиторская задолженность» (п.4) в соответствии с платежеспособностью дебиторов дебиторскую задолженность делят на сомнительную и безнадежную. В этом стандарте приведены следующие определения: «безнадежная дебиторская задолженность – текущая дебиторская задолженность, по которой существует уверенность в ее невозврате должником или по которой истек срок исковой давности. Сомнительный долг – текущая дебиторская задолженность, по которой существует неуверенность ее погашения должником» [1]. Исходя из нормы подпункта 138.10.6 НКУ понятие резерва сомнительных долгов для бухгалтерского учета отличается от резерва сомнительных долгов для налогового учета. К налоговому учету в состав расходов можно отнести только ту часть резерва сомнительных долгов, которая соответствует понятию безнадежной дебиторской задолженности в соответствии с подпунктом 14.1.11 НКУ [7]. Основное отличие порядка создания резерва сомнительных долгов в бухгалтерском учете от налогового заключается в определении суммы резерва. Если она определяется в целях налогообложения, то сумма отчислений в резерв зависит от периода просрочки погашения долга, а если с целью бухгалтерского учета – то от бухгалтерского состояния (платежеспособности) должника и оценки вероятности погашения долга полностью или частично.

4. Проблема внутреннего контроля дебиторской задолженности. Внутренний контроль дебиторской задолженности имеет определяющее значение в деле ограничения роста дебиторской задолженности. [8]. Без надлежащего учета и контроля на предприятиях сумма дебиторской задолженности может превышать допустимый уровень, что вызывает снижение потока наличности и появление сомнительных долгов. Также может быть неверно проведена первоначальная оценка дебиторской задолженности, что повлечет за собой неверную сумму в соответствующей строке баланса и т.п. Правильная организация учета, а также тщательный и строгий контроль работы с дебиторами играет важную роль в управлении предприятием.

Для решения проблем, указанных в источниках [4;5;6;8] предлагается создание на предприятии системы мониторинга дебиторской задолженности в соответствии со схемой, представленной на рис. 1.

В соответствии с рис. 1. первым этапом усовершенствования учета дебиторской задолженности является строгое соблюдение методологических принципов формирования информации о дебиторской задолженности в бухгалтерском учете и ее раскрытия в финансовой отчетности в соответствии с ПСБУ 10 «Дебиторская задолженность».

Следующим этапом является проведение систематической инвентаризации задолженности путем проверки первичных документов, которые являются основой для проведения расчетов и отражения операций в учете.

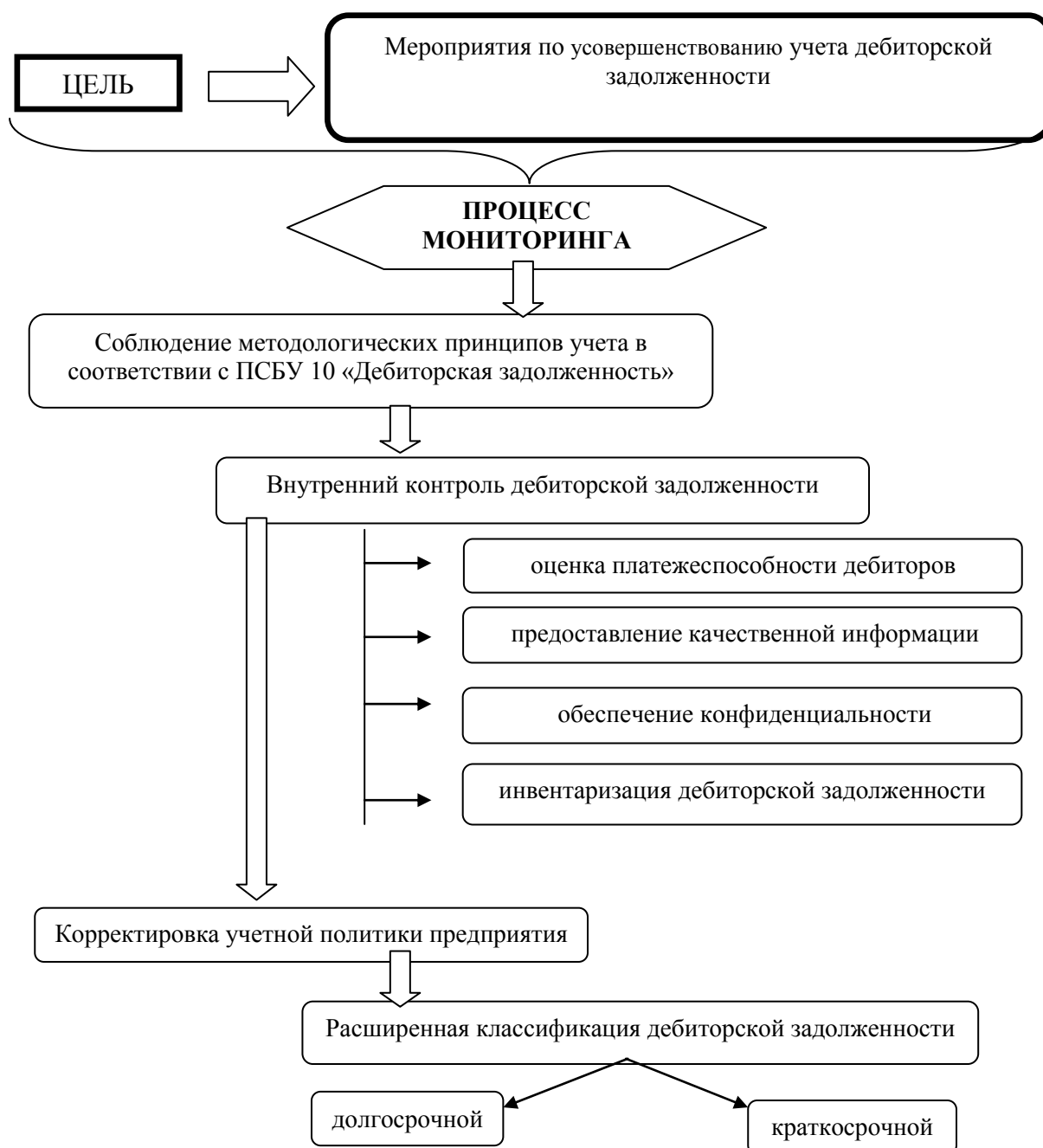


Рис.1. Схема мониторинга дебиторской задолженности

Важным в организации эффективной системы внутреннего контроля расчетов с контрагентами является обеспечение надежности хранения информации, ограничение доступа к данным посторонних лиц, в том числе проверка системы хранения документации, функционирования архивной службы, порядка инвентаризации документов в архиве и обеспечения режима доступа к документам, и тому подобное.

Так как процедура оценки вероятности погашения долга в нормативных документах по бухгалтерскому учету не прописана, следовательно, на следующем этапе предлагается создать соответствующую методику, в которой прописать конкретный порядок определения суммы резерва в учетной политике предприятия.

Завершающим этапом в процессе усовершенствования учета дебиторской задолженности будет создание специальной расширенной классификации дебиторской задолженности, что позволит осуществлять сравнительный анализ вариантов группировки расчетов с дебиторами по классификационным признакам, и предоставлять управленческому аппарату более подробную и достоверную информацию о расчетах с дебиторами.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.* В результате исследования был проведен анализ существующих проблем в



области учета дебиторской задолженности и предложена система мониторинга дебиторской задолженности на предприятии, которая позволит разработать специальную расширенную ее классификацию; подробно прописать процедуру оценки вероятности погашения долга в учетной политике предприятия; держать под строгим контролем проверку соблюдения методологических принципов формирования информации о дебиторской задолженности в бухгалтерском учете и ее раскрытия в финансовой отчетности; проводить инвентаризацию дебиторской задолженности предприятия; обеспечить надежность хранения и использования информации об операциях с дебиторами. В дальнейшем необходима подробная разработка методики проведения каждого из мероприятий по усовершенствованию системы учета дебиторской задолженности на предприятии.

#### Литература:

1. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: наказ Міністерства фінансів України 08.10.1999 № 237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.
2. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти»: наказ Міністерства фінансів України 30.11.2001 № 559 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» від 01.01.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929\\_015](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_015)
4. Булгаков О.Д., Проблемы учета дебиторской задолженности и пути их решения [Электронный ресурс] / О.Д. Булгаков, К.В. Жежеря – Режим доступа: [http://www.confcontact.com/2013\\_04\\_04\\_zhv/7\\_Bulgakov.htm](http://www.confcontact.com/2013_04_04_zhv/7_Bulgakov.htm)
5. Косата И.А. Некоторые проблемы учета дебиторской задолженности в Украине / [Электронный ресурс] / Косата И.А. //Бизнес Информ, 2012. – № 12. – Режим доступа: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/binf\\_2012\\_12\\_60.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/binf_2012_12_60.pdf)
6. Колесникова О. М. Проблемные вопросы учета резерва сомнительных долгов в контексте Налогового Кодекса Украины [Электронный ресурс] / О.М. Колесникова // Эффективная экономика. – Режим доступа: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=772>
7. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
8. Зеликман В.Д., Направления усовершенствования учета и внутреннего аудита дебиторской задолженности предприятий / В. Д. Зеликман, Ю.А. Сони́на // Наука и прогресс транспорта. – 2014. – № 4. – Режим доступа: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vdnuzt\\_2014\\_4\\_5.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vdnuzt_2014_4_5.pdf)

УДК 336.14: 658.14

### СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕТОДИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

**Евич О.Н.,**

*магистрант кафедры учета и аудита,*

**Евсеевко В. А.,**

*к.э.н., доцент кафедры учета и аудита,*

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

*В статье рассмотрена методика и организация учета и контроля денежных средств в бюджетных учреждениях, а так же определены недостатки и предложены пути совершенствования учета денежных средств.*

**Ключевые слова:** *финансирование, денежные средства, смета доходов и расходов, коды экономической классификации, собственные поступления.*

*The article deals with the methodology and organization of accounting and cash control in budgetary institutions, as well as identify gaps and suggest ways to improve accounting treatment of cash funds.*

*Keywords:* financing, money, estimates of income and expenditure, economic classification codes, own income.

*Постановка проблемы в общем виде.* Отличительной чертой функционирования бюджетных учреждений является то, что финансирование их деятельности осуществляется за счет государственного или местного бюджета. В последнее время наблюдается усиление контроля за расходованием денежных средств, в связи с чем возникает необходимость постоянного совершенствования бухгалтерского учета.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Многочисленные научные исследования П. Атамаса [1, с. 50-86], Р. Джоги [2, с. 107-152], Т. Безродней [3, с. 168-175] в сфере учета денежных средств в бюджетных организациях подтверждают актуальность выбранной темы, но вместе с тем, в научной литературе не хватает системности и разностороннего освещения учета денежных средств в бюджетных учреждениях, особенностей их учета, необходимости внутреннего контроля.

*Актуальность.* Актуальность исследования состоит в том, что в процессе исполнения государственного бюджета (поступления, распределения и использования бюджетных средств) возникают экономические отношения в связи с наполнением и распределением централизованного фонда денежными средствами государства и их использование по целевому назначению. Участниками этого процесса являются бюджетные учреждения как потребители бюджетных средств в обмен на исполнение ими уставных функций. Следовательно, процесс исполнения бюджета как в целом всей страны, так и каждого бюджетного учреждения состоит в формировании денежного фонда и использование его на определенные цели.

*Цель статьи.* Исследование методики и организации учета и контроля денежных средств в бюджетных учреждениях.

*Изложение основного материала исследования.* Современные условия развития бюджетной системы предусматривают необходимость совершенствования системы ведения учета в бюджетных учреждениях. Правильная его организация даст возможность проследить за рациональным и эффективным использованием бюджетных средств. А это есть самое главное в настоящее время, поскольку эти средства очень ограничены и их нехватка парализует функционирование всей бюджетной системы страны. Недостаток финансирования негативно сказывается на развитии социальной сферы.

Финансирование всей социальной сферы должно быть достаточным, но в связи с ограниченностью ресурсов бюджета, еще и оптимальным, то есть расходование средств необходимо производить экономно и по целевому назначению. Для достижения этого необходимо следить за целевым расходованием денежных средств и правильность отображения их в учете.

Учет занимает одно из главных мест в системе управления, характеризует финансовое состояние предприятий и организаций, служит основой для планирования их деятельности. Определение понятия денежных средств предприятий и организаций субъектов предпринимательской деятельности определено в НП(С)БУ 1. В этом Положении указано, что денежные средства – это наличность, средства на счетах в банках и депозиты до востребования. Для бюджетных учреждений определения денежных средств в инструкциях Госказначейства не установлено, хотя из практики и так понятно, что денежные средства – это наличные средства в кассе учреждения и средства на регистрационных счетах, открытых в Госказначействе. В соответствии с действующим законодательством деятельность бюджетных учреждений осуществляется за счет средств, поступающих из бюджета и дополнительных доходов, получение которых разрешено законодательством. Бюджетное финансирование – это выделение средств из государственного или местного бюджета в распоряжение руководителей учреждений и организаций на осуществление расходов, предусмотренных бюджетом.

Для бюджетного учреждения смета является основным документом, определяющим объем, целевое поступление и использование средств, выделенных из бюджета на содержание учреждения в течение года. Неотъемлемой частью сметы является план ассигнований, представляющий собой ежемесячное распределение ассигнований, утвержденных в смете для общего фонда. В отличие от сметы, план ассигнований составляется по сокращенной форме экономической классификации расходов.

Финансирование бюджетных учреждений осуществляется путем перечисления бюджетных средств на счета, открытые в органах Госказначейства в соответствии со взятыми ими зарегистрированными обязательствами.

В соответствии с планом счетов для учета движения денежных средств на регистрационных счетах, открытых в органах Госказначейства, используется счет 32 «Счета в казначействе». Помимо бюджетного финансирования бюджетные учреждения могут получать и другие средства, относящиеся к их собственным поступлениям. К собственным поступлениям относятся средства получаемые от предоставления платных услуг, реализации продукции, изготовленной учебными мастерскими, от предоставления имущества в аренду, от реализации имущества, а так же суммы, получаемые в виде добровольных пожертвований и гуманитарной помощи (в том числе и в виде имущества), и средства, получаемые от предприятий, учреждений, организаций для выполнения определенных поручений.

Основными задачами бухгалтерского учета денежных средств являются:

- точный, полный и своевременный учет этих средств и операций по их движению;
- контроль за наличием денежных средств, их сохранностью и целевым использованием;
- контроль за соблюдением кассовой и расчетно – платежной дисциплины;
- выявление возможностей более рационального использования денежных средств.

– Бухгалтерский учет в бюджетных организациях имеет специфические особенности такие, как:

- организация учета в разрезе статей бюджетной классификации;
- контроль исполнения сметы расходов;
- казначейская система исполнения бюджетов;
- выделение в учете кассовых и фактических расходов.

Наиболее часто используемые КЭКР для учета расходов представлены в табл. 1.

Финансирование из бюджета выделяется строго на цели, указанные в смете и в тех объемах, в которых они зарегистрированы в органах Госказначейства.

Таблица 1

**Направления использования кодов экономической классификации расходов**

КЭКР	Наименование	Направление использования
2111	Заработная плата	Заработная плата и выплат, которые к ней приравниваются
2120	Начисления на заработную плату	Начисления на заработную плату, на листы по временной утрате трудоспособности в виде единого социального взноса
2210	Предметы, материалы, оборудование и инвентарь	Канцелярские и хозяйственные товары, строительные материалы, подписка на периодические издания, ГСМ и запчасти, мягкий инвентарь, инструменты, мебель, посуда
2220	Медикаменты и перевязочные материалы	Медикаменты, реактивы для лаборатории, перевязочные материалы, дезинфицирующие средства, предметы медицинского назначения
2230	Продукты питания	Все виды продуктов питания для пациентов
2240	Оплата услуг (кроме коммунальных)	Услуги связи, по текущему ремонту и обслуживанию медицинской и другой техники, метрологическая поверка, услуги охраны, текущий ремонт зданий, установка и обслуживание компьютерных программ, пожарной сигнализации, вывоз твердых бытовых отходов
2250	Командировочные расходы	Возмещение проезда к месту командировки и обратно, суточные, услуги по найму жилья
2271	Оплата теплоснабжения	Оплата услуг по теплоснабжению
2272	Оплата за водоснабжение и водоотведение	Оплата услуг по водоснабжению и водоотведению
2273	Оплата электроэнергии	Оплата услуг по электроснабжению
2275	Оплата прочих энергоносителей	Приобретение угля
2282	Отдельные мероприятия по реализации государственных (региональных) программ	Обучение персонала по технике безопасности и охране труда, по электробезопасности и при работе сосудов под давлением с выдачей удостоверения установленного образца.
2710	Выплата пенсий и помощи	Возмещение Пенсионному фонду за выплаченные льготные пенсии

Безналичные расчеты учреждения осуществляются по таким принципам:

– учреждение не имеет права выбирать учреждение Госказначейства для открытия счетов;

– учреждение самостоятельно выбирает форму безналичных расчетов и согласовывает ее в договоре, заключенном с поставщиком, исходя из условий финансирования и наличия денежных средств;

– средства со счета учреждения списываются только по распоряжению его собственника;

– момент осуществления платежа должен быть максимально приближенным ко времени предоставления услуг, выполнения работ, получения материалов;

– платежи осуществляются в пределах остатков на счете учреждения и в размерах зарегистрированных обязательств;

– платежи осуществляются только на предусмотренные сметой цели и на основании документов, которые подтверждают целевое назначение расходования средств.

Порядок расчетов платежными поручениями учреждения осуществляется в такой последовательности:

– на основании договора поставщик поставяет продукцию, выполняет работы, оказывает услуги;

– поставщик предоставляет акты выполненных работ, накладные и другие документы, подтверждающие свои фактические расходы;

– учреждение подает в Госказначейство платежные поручения с подтверждающими документами;

– Госказначейство после проверки наличия средств на счете по соответствующему коду экономической классификации расходов подает в банк платежные поручения;

– банк списывает денежные средства с единого казначейского счета и перечисляет их учреждению банка поставщика;

– банк присылает Госказначейству выписки с казначейского счета вместе с платежными поручениями;

– банк поставщика зачисляет денежные средства на счет получателя и предоставляет выписку со счета получателю с платежными поручениями.

Учет денежных средств по специальному фонду ведется так же, как и по общему, с одной лишь разницей: поступление денежных средств учитывается без разбивки на коды экономической классификации расходов, а учитывается по видам доходов.

Код дохода 25010100 – плата за услуги, которые предоставляются бюджетными учреждениями в соответствии с функциональными полномочиями. По этому коду учитываются поступления от услуг по оказанию психиатрических и наркологических осмотров, серологических и бактериологических исследований, выдачи справок, доверенностей, выписок из истории болезни.

Код дохода 25010300 – плата за аренду имущества бюджетных учреждений. Отражаются суммы поступления за аренду помещений за вычетом сумм, которые поступают как возмещение коммунальных услуг.

Код дохода 25010400 – средства, получаемые бюджетными учреждениями от реализации имущества.

Сумма доходов по специальному фонду зависит не только от количества оказанных услуг, но и от стоимости за единицу, а это значит, что необходимо учет вести не только по утвержденным кодам доходов, но еще и по видам услуг для уменьшения расходов и увеличения доходов.

Бюджетные учреждения наряду с безналичными расчетами осуществляют операции и в наличной форме через кассу учреждения.

Схематически учет кассовых операций представлен на рис. 1.

Государственный финансовый контроль возлагается на ряд специальных органов, которые осуществляют контрольно-ревизионные мероприятия в соответствии с действующим законодательством.

Основной контроль и ревизию финансово-хозяйственной деятельности бюджетных учреждений осуществляет Финансовая инспекция (ранее – Контрольно-ревизионное управление), которая проводится каждые 2-3 года. Эта проверка осуществляется путем выезда бригады инспекторов на место осуществления деятельности учреждения длительностью на срок от 21 календарного дня.

Внутриведомственный контроль осуществляется министерствами, ведомствами, департаментами в отношении подведомственных им организаций и учреждений. Проводится он чаще всего камерально на основании отчетных данных.

Требования ряда нормативных документов возлагают на руководителя учреждения и главного бухгалтера персональную ответственность за организацию и осуществление внутреннего контроля за финансово-экономической и хозяйственной деятельностью учреждения.

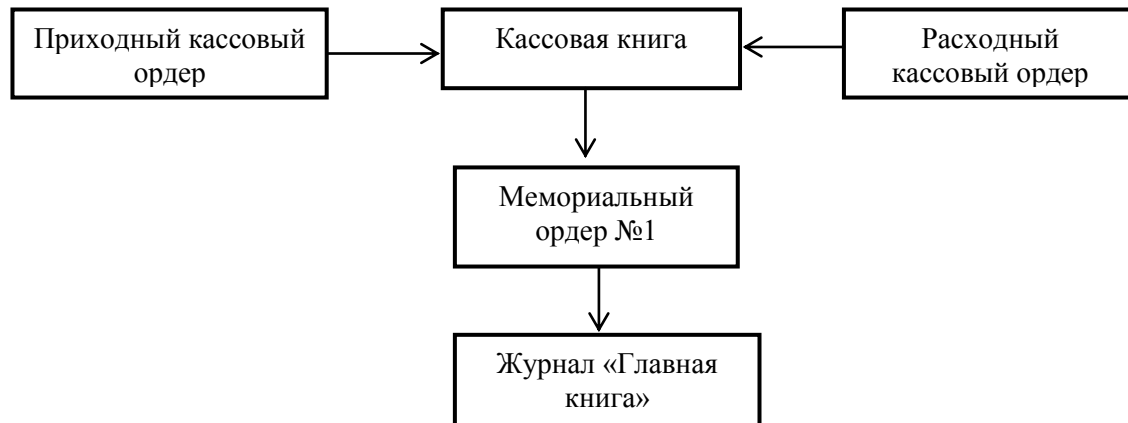


Рис.1 Документальный оборот кассовых операций

Руководитель и главный бухгалтер обязаны организовать с учетом специфики деятельности учреждения такую систему внутреннего контроля, которая смогла бы обеспечить более рациональное и экономное расходование денежных средств.

Постоянная проверка системных бухгалтерских записей позволяет ежедневно и периодически (за месяц, квартал, год) выявлять значительную часть ошибок и неточностей и устранять их. Если эта контрольная функция не будет организована в учреждении, то при проверке внешними проверяющими могут быть выявлены нарушения ведения бухгалтерского учета, что грозит применением штрафных и других санкций.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.* Основными направлениями совершенствования бухгалтерского учета в государственном секторе является переход к международным стандартам и создание новой нормативной базы бухгалтерского учета.

Необходимо обратить внимание на совершенствование плана счетов бюджетных учреждений как основного элемента сопровождения операций по поступлению и использованию бюджетных средств.

Определенному совершенствованию подлежит и мемориально-ордерная форма учета основным недостатком которой является трудоемкость и недостаточная приспособленность учетных регистров к системе отчетных показателей. Это приводит к тому, что при составлении отчетности необходимо вручную производить выборки и группировку данных.

В контексте модернизации системы бухгалтерского учета в государственном секторе необходимо повышать квалификацию практических работников в связи с чем необходимо разработать национальную программу профессиональной подготовки специалистов.

Усовершенствование учета в бюджетных учреждениях позволит обеспечить реальность плановых показателей бюджета и их исполнение, определить приоритеты бюджетного финансирования, концентрацию бюджетных средств на наиболее важных социально-экономических программах, обеспечить эффективное использование финансовых ресурсов, совершенствование практики использования средств общего и специального фондов.

#### Литература:

1. Атамас П.Й. Облік у бюджетних установах: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / П. Й. Атамас ; Дніпропетр. ун-т економіки та права ім. І. А. Нобеля. – 4-те вид., переробл. та доповн. – К. : Центр учб. л-ри, 2011. – 311 с.
2. Джога Р.Т. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: підручник за заг.ред. проф. Р.Т. Джоги. – К.: КНЕУ, 2003. – 483 с.

3. Безродна Т. Формування економічних відносин в умовах становлення ринку/ Т.Безродна // Збірник наукових праць ТДЕУ – 2005. - № 9. – с. 168-175.
4. Михайлов М.Г. Бухгалтерський облік у бюджетних установах / М.Г. Михайлов. – К. : ЦУЛ, 2011. – 384 с.
5. Шара Є.Ю. Бухгалтерський облік у бюджетних установах і організаціях : навч. посіб. / Є.Ю. Шара. – К. : ЦУЛ, 2011. – 440 с.
6. Шара Є.Ю. Бухгалтерський фінансовий та податковий облік : навч. посіб. / Є.Ю. Шара. – К. : ЦУЛ, 2011. – 422 с.
7. Шара Є.Ю. Звітність бюджетних установ : навч. посіб. / Є.Ю. Шара. – К. : ЦУЛ, 2014. – 360 с.
8. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: закон України від 16.07.99 р. № 996-XIV, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
9. Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті: інструкція затверджена постановою Правління НБУ від 21.01.2004 р. № 22, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0377-04>
10. Про ведення касових операцій в національній валюті України: положення затверджене постановою Правління НБУ від 15.12.2004 р. № 637, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0040-05>

УДК 336.77

## КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД КАК УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

*Козлова Я.О.,*

*магистр кафедры финансовых услуг и банковского дела,*

*Кириенко О.Э.,*

*к.э.н., доцент кафедры финансовых услуг и банковского дела,*

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

*В статье раскрыта сущность кредитного риска и основные его виды, существующие методы управления банковскими рисками, рассмотрены проблемы регулирования кредитным риском в условиях экономического кризиса и основные пути их решения.*

**Ключевые слова:** *кредитный риск, индивидуальный кредитный риск, кредитный риск заемщика, портфельный кредитный риск.*

*The article reveals the essence of credit risk and its basic types, the existing methods of bank risk management, regulatory issues are considered credit risk in the economic crisis and the basic ways of their solution.*

**Keywords:** *credit risk, individual credit risk, credit risk of the borrower, portfolio credit risk.*

*Постановка проблемы в общем виде.* Управление кредитным риском занимает главное место в теории и практике банковского дела.

На сегодняшний день потребительское кредитование увеличивается. Благодаря большому количеству выданных кредитов как юридическим, так и физическим лицам, банки увеличили свои активы.

Однако есть и отрицательная сторона кредитования. Она заключается в том, что банки чаще сталкиваются с проблемами невозврата кредитов либо с их несвоевременным погашением. Понижение ликвидности банковской системы и увеличение неплатежей по кредитам привели к замедлению кредитования, что усугубляет развитие и нарастание кризиса. В ситуации невозврата кредита у банка уменьшается капитал и возникает дефицит денежных активов. Если у банка большие кредитные потери, то это приводит к его банкротству. Данный

фактор определяет значительную степень важности кредитного риска в общей структуре банковских рисков. Таким образом, управление кредитным риском - это необходимая часть развития и функционирования любого коммерческого банка.

*Анализ основных исследований и публикаций.* Исследованию проблем управления кредитным риском и методам его регулирования уделяли внимание значительное количество отечественных и зарубежных ученых. Самыми известными из них являются: А.В. Беляков, Н.Б. Ермасова, А.А. Алексеев, А.А. Лобанова, Т.М. Костерина, В.И. Малыхина, М.В. Помазанова, А.В. Чугунова, и многие другие [1,2,3,4,5].

*Актуальность.* Проблема управления кредитным риском и его оценки с целью снижения или избежания становится сегодня актуальной для всех рыночных субъектов. В этой связи назрела объективная необходимость в фундаментальных научных исследованиях вопросов анализа кредитных рисков в системе банковского риск-менеджмента, в современном научном осмыслении новейших явлений в данном спектре банковской деятельности, в создании и творческом применении новых методов оценки кредитных рисков, адекватных постоянно меняющимся реалиям хозяйственной жизни.

По данным Национального бюро кредитных историй РФ количество просроченных кредитов в России за 2015 год выросло на – 30 %, что обусловлено значительным снижением доходов населения в условиях кризиса и невозможностью большого количества клиентов банков погашать займы [6].

*Целью данной статьи* является характеристика сущности и значимости кредитного банковского риска, а также основных методов управления данным риском и определение метода, который имеет наибольшую эффективность при формировании и оценке кредитного портфеля в современных условиях деятельности банковских учреждений РФ.

*Изложение основного материала исследования.* Для банков свойственна рискованность при осуществлении активных операций. Важнейшим источником прибыли для банка являются кредиты. В развивающейся экономике объем кредитования постоянно растет, в данный момент кредиты составляют от 50 до 70 % всех активов банка, являясь основной статьей его дохода. Кредитный риск один из существенных рисков банков. Невозврат кредитов погашает сам банк. В соответствии с Положением Банка России «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах», под банковским риском понимается присущая банковской деятельности возможность понесения кредитной организацией потерь или ухудшения ликвидности вследствие наступления неблагоприятных событий, связанных с внутренними факторами (сложность организационной структуры, уровень квалификации служащих, организационные изменения, текучесть кадров) и т.д. и внешними факторами (изменение экономических условий деятельности кредитной организации, применяемые технологии и т.д.) [7].

Анализ различных точек зрения ученых и специалистов в области управления кредитным риском показал, что нет единого понимания понятия «кредитный риск».

Так, например А.В. Беляков и Н.Б. Ермасова отражают единый подход к кредитному риску как возможности убытков вследствие невозврата основной суммы долга и процентов по нему [1, 2].

А.А. Алексеев и Т.М. Костерина характеризуют кредитные риски как риски расходов. По их мнению, сущность кредитного риска, возникающего при осуществлении финансовых сделок, можно лучше всего охарактеризовать как ситуацию, в которой контрагент операции (банк, клиент) не может или не хочет выполнить обязательства, возникшие в момент заключения финансового соглашения [3, 4].

Исследователи А.А. Лобанов и А.В. Чугунов считают, что риск, связанный с кредитной деятельностью, можно определить как отсутствие уверенности относительно своевременного и полного возврата кредитных средств контрагентом банка [5, с.374].

ЦБ РФ определяет кредитный риск как «риск возникновения у кредитной организации убытков вследствие невыполнения, несвоевременного либо неполного исполнения должником финансовых обязательств перед кредитной организацией в соответствии с условиями договора» [7].

Итак, можно сделать вывод, что кредитный риск – это вероятность полной или частичной потери стоимости активов банка в результате неспособности заемщиков платить по своим обязательствам.

При изучении кредитного риска следует различать индивидуальный и портфельный кредитные риски.

Индивидуальный кредитный риск – вероятность того, что заемщик не сможет вернуть долг в соответствии с условиями договора и при этом банку не удастся своевременно и в полном объеме воспользоваться обеспечением кредита для покрытия возможных потерь.

Индивидуальный кредитный риск включает:

- кредитный риск заемщика;
- кредитный риск относительно способа обеспечения кредита.

Кредитный риск заемщика – вероятность того, что заемщик не сможет выполнить взятых на себя обязательств по кредитному договору вследствие возникновения и влияния управляемых или неуправляемых факторов.

Кредитный риск по способам обеспечения кредита определяет меру того, что банку не удастся своевременно и в полном объеме воспользоваться обеспечением кредита для покрытия возможных потерь по кредитной операции.

Портфельный кредитный риск – это средневзвешенная величина рисков относительно всех соглашений кредитного портфеля, где весами выступают доли кредитных сделок в общей сумме кредитного портфеля [8].

Классифицировать кредитный риск банка можно более подробно. Современные подходы к классификации кредитных рисков достаточно разнообразны, комплексная классификация их представлена в табл. 1 [1].

Таблица 1

#### Классификация кредитных рисков банковского учреждения

Критерии классификации кредитных рисков	Виды кредитных рисков
Финансовые последствия	– кредитный риск, следствием которого являются финансовые потери; – кредитный риск, следствием которого является упущенная выгода; – кредитный риск, следствием которого является финансовый доход.
Факторы возникновения	– внешние (состояние и перспективы развития экономики страны в целом, денежно-кредитная, внешняя и внутренняя политика государства); – внутреннее могут быть связаны как с деятельностью банка-кредитора, так и с деятельностью заемщика.
Субъекты кредитных рисков	– кредитный риск относительно заемщика; – кредитный риск относительно страховщика; – кредитный риск относительно обеспечения; – кредитный риск относительно гаранта.
Количество кредитных договоров	– кредитный риск кредитного договора; – кредитный риск портфеля.
Возможность прогнозирования	– кредитный риск, который можно спрогнозировать; – кредитный риск, который трудно или невозможно спрогнозировать.
Вид операций кредитного характера	– кредитный риск при кредитовании; – кредитный риск по сделкам с векселями; – кредитный риск при лизинговых операциях; – кредитный риск при факторинговых операциях; – кредитный риск при аккредитивах.
Субъекты кредитного договора	– межбанковский кредитный риск; – кредитный риск при кредитовании корпоративных клиентов; – кредитный риск при кредитовании индивидуальных клиентов.
Срок действия кредитного договора	– кредитный риск при краткосрочных финансовых договорах; – кредитный риск при долгосрочных финансовых договорах.
Способ влияния на риск	– кредитный риск, который ликвидируется банком; – кредитный риск, который является гарантом или поручителем; – кредитный риск, который распределяется между банками (консорциумный кредит)

Регулирование риска является важной работой банка в процессе кредитования. Методы регулирования кредитных рисков банков – это система приемов, способов, инструментов,



используемых для достижения целей регулирования кредитных рисков и обеспечения эффективности кредитной деятельности.

Кредитный риск регулируется на всех этапах кредитного процесса, начиная от рассмотрения кредитной заявки до полного погашения задолженности. Один из способов регулирования кредитного риска является высокая процентная ставка. В основном банки кредитуют малые предприятия по очень высокой ставке, в отличие от крупных и средних предприятий. Зарубежный опыт показывает, что такое управление кредитным риском малоэффективно.

Основным методом регулирования кредитного риска является резервирование, позволяющие покрывать потери от невыполнения заемщиком своих обязательств перед банком.

Основными методами регулирования кредитного риска являются методы, которые показаны на рис. 1.

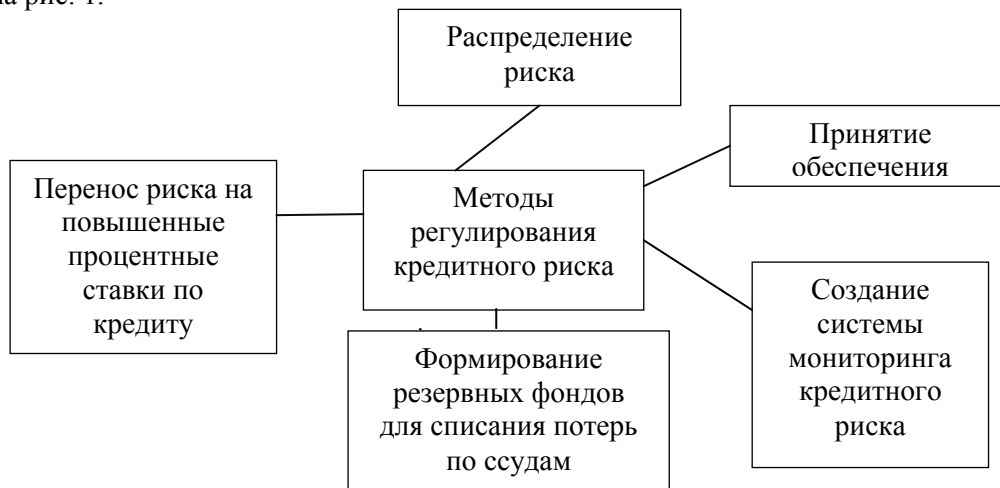


Рис.1. Основные методы регулирования кредитным риском

Кредитный риск можно регулировать как на макроуровне (в целом по стране с позиции Банка России как надзора за банковской деятельностью), так и на микроуровне, то есть это самостоятельные действия коммерческого банка по регулированию риска. На макроуровне регулирование кредитного риска состоит в определении максимальных размеров риска в соответствии с нормативными положениями Банка России.

К методам регулирования кредитного риска на микроуровне относятся: диверсификация кредитного портфеля банка, предварительный анализ клиента и страхование кредита.

Метод диверсификации определяется как распределение кредитного портфеля между широким кругом заемщиков банка, отличающихся друг от друга по условиям деятельности (отрасль экономики, географический регион), и по характеристикам (размер капитала, форма собственности). Различают три вида диверсификации – отраслевую, географическую и портфельную.

Отраслевая диверсификация состоит в распределении кредитов между заемщиками, осуществляющими деятельность в разных отраслях экономики.

Географическая диверсификация предполагает распределение кредитных ресурсов между клиентами, которые находятся в различных регионах, географических территориях, а так же в странах с разным экономическим развитием.

Портфельная диверсификация состоит в рассредоточении кредитов между разными категориями заемщиков - большими и средними компаниями, предприятиями малого бизнеса, физическими лицами, правительственными и общественными организациями, домашними хозяйствами и т.п. Кредиты, предоставляемые в сфере малого бизнеса, часто сопровождаются повышенным уровнем риска, хотя и имеют более высокий уровень доходности. Такие заемщики часто ограничены в выборе кредитора, поэтому банк может диктовать свои условия кредитного соглашения. Если заемщиком является крупная компания, то кредитный риск оценивается как незначительный, но и доходность такого кредита невелика. [4, с. 7].

Диверсификация как метод управления кредитным риском имеет весомые преимущества. Во-первых, он является самым простым и прозрачным методом управления, а

так же наименее затратным, поскольку не требует проведения детального анализа рынка. Благодаря этим преимуществам его чаще всего применяют как эффективный внутрибанковский метод управления кредитным риском. Однако при всех имеющихся преимуществах, данный метод опасен возникновением излишней диверсифицированности, что обуславливает не снижение, а повышение кредитного риска и возможных убытков банка.

Предварительный анализ клиента предполагает оценку кредитоспособности заемщика, которая зависит от большого количества факторов.

Методика расчета кредитоспособности клиента банками определяется самостоятельно, но она всегда содержит общий подход и включает показатели, которые рекомендует Центральный банк страны и Министерство финансов. Обычно алгоритм расчета кредитоспособности заемщика состоит из двух этапов с учетом первоначальной оценки его кредитоспособности.

Первоначальная оценка кредитоспособности является наиболее ответственным и сложным этапом в процессе кредитования, поскольку именно по результатам первоначальной оценки банк получает наиболее полную информацию о заемщике и о возможных перспективах своевременного возврата кредита.

На первом этапе происходит оценка экономического положения предприятия на базе принятых банком финансовых показателей, имеющих нормативное значение и включающих коэффициенты финансовой устойчивости предприятия, ликвидности, платежеспособности и другие. На основе этих показателей определяется возможность выдачи кредита данному заемщику и предварительный класс его кредитоспособности [4, с.7].

Второй этап предполагает определение дополнительной оценки кредитоспособности на основе качественных показателей финансовой отчетности и другой информации. На данном этапе определяется рыночное положение заемщика, рассматривается конкурентоспособность его продукции, а также наличие рынков сбыта и надежных поставщиков. Анализ деятельности предприятия по различным параметрам позволяет определить итоговый класс кредитоспособности интересующего предприятия.

Преимуществом данного метода является то, что банк первоначально может оценить кредитоспособность клиента, т.к. на этом этапе он получает всю информацию о заемщике и оценивает перспективы своевременного возврата им кредита. Но у этого метода есть существенный недостаток, который заключается в том, что заемщик может предоставить банку неправдивые данные финансовой отчетности и прочей информации, на основании которой банк в дальнейшем может принять решение о кредитоспособности клиента.

Одним из методов управления риском также является страхование.

Страхование кредитов – это совокупность различных видов страхования, предполагающих, что страховые компании возместят убытки в случае, если заемщик не возвратит взятые денежные средства, либо не выплатит установленные проценты и другие страховые случаи, определенные в кредитном договоре. Страхование кредитов снижает финансовые риски кредитора в случае, если заемщик не в состоянии возвратить взятый кредит [4].

Страхование банковского кредита можно разделить на два вида: страхование непогашенного кредита и страхование ответственности заемщика. В первом случае страхователем выступает сам банк, а объектом страхования является риск непогашения со стороны заемщика, а во втором – договор заключается между страховыми компаниями и заемщиком денежных средств, при этом объектом страхования является ответственность заемщика.

Данный метод, как и предыдущие, имеет свои преимущества и недостатки. К преимуществам можно отнести: уменьшение убытков по операциям кредитования; сокращение затрат на осуществление риск-менеджмента путем передачи части процедур, связанных с управлением кредитным риском страховщику; возможность снизить процентную ставку по кредитам и благодаря этому привлечь больше клиентов; повышение конкурентоспособности перед другими банками, не имеющими полиса страхования кредитных рисков.

К недостаткам можно отнести: искажение в бухгалтерском и финансовом учете российскими предприятиями и организациями, выступающими потенциальными заемщиками, фактических показателей своей деятельности; сложности проведения оценки кредитных рисков, что обусловлено отсутствием накопленной статистики по страховым случаям и

оптимальных методик оценки финансового состояния заемщиков; довольно высокую стоимость продуктов по страхованию кредитных рисков.

В современных экономических условиях коммерческие банки используют в управлении кредитным риском комплексный подход, который включает все описанные методы.

*Выводы по данному исследованию и направление дальнейших разработок.* В результате исследования можно сделать вывод о том, что проблема снижения кредитного риска остается достаточно актуальной в банковском секторе РФ, а совершенствование методов его регулирования требует дальнейших разработок. Исследование показывает, что рассмотренные в статье методы могут быть унифицированы только до определенной степени, т.к. каждый банк имеет свой сегмент рынка, собственную клиентскую базу, отраслевую специфику и конкретные возможности.

Разработка универсальных решений или моделей, которые бы позволяли банкам практически без риска получать доходы от предоставления кредитных услуг, является задачей невыполнимой. В связи с этим стремление к минимизации риска определенным образом может быть реализовано через разработки, направленные на повышение уровня качества и практичности существующих методик оценки кредитного риска, финансового состояния заемщика и возможности удовлетворения требований кредитора за счет обеспечительных механизмов.

#### Литература:

1. Беляков А.В. Кредитный риск: оценка, анализ, управление / А.В. Беляков. – М.: БДЦ-пресс, 2010. – 28 с.
2. Ермасова Н.Б. Управление кредитными рисками в банковской сфере / Н.Б. Ермасова // Финансы и кредит. – 2009. – 20с.
3. Алексеев А.А. Проблемы правового регулирования банковского кредитования потребителей / А.А. Алексеев // Предпринимательское право. – 2012. – № 3.
4. Костерина Т.М. Банковское дело: Учебно-практическое пособие / Т.М. Костерина – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2011. – 360 с.
5. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под ред. канд. экон. наук А.А. Лобанова и А.В. Чугунова. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 932 с.
6. Просроченные кредиты [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gazeta.ru/business/news/2016/02/08/n\\_8221967](http://www.gazeta.ru/business/news/2016/02/08/n_8221967)
7. Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах: положение Банка России от 16.12.2003 №242-П [Электронный ресурс] - Режим доступа: [www.cbr.ru/psystem/p-sys/70-t.pdf](http://www.cbr.ru/psystem/p-sys/70-t.pdf).
8. Кредитный портфель [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://banker.ru/credit/terms/>

УДК 65.011.1

### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*Коломийцева С.Л.,  
магистрант кафедры учета и аудита,  
Евсеев В. А.,  
к.э.н., доцент кафедры учета и аудита,*

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

*Определена сущность учетной деятельности как фактор влияния на процесс управления. Рассмотрены основные аспекты формирования учетной политики как составные учетно-аналитической деятельности предприятия. Раскрыты актуальные проблемы формирования учетной политики на отечественных предприятиях.*

**Ключевые слова:** *система управления, учетная политика, организация учета, хозяйствующий субъект, управленческая деятельность предприятия.*

*Essence of registration activity as factor of influence is certain on the process of management. The basic aspects of forming of registration politics as composition of registration-analytical activity of enterprise are considered. The issues of the day of forming of registration politics are exposed on domestic enterprises.*

**Keywords:** control system, registration politics, organization of account, a managing subject, administrative activity of enterprise.

*Постановка проблемы в общем виде.* На современном этапе формирования рыночных отношений все более выразительными становятся их характерные черты – конкурентоспособность производства, оперативность, своевременность и риск принятых решений. Важным условием эффективного функционирования хозяйствующих субъектов в сфере экономики является качественно сформированная система учета. Опыт стран с развивающимися рыночными отношениями свидетельствует о том, что весомой составляющей общего механизма управления предприятием должна быть умело сформированная учетная политика.

Для организации эффективного функционирования предприятия необходима достоверная информация о его имущественном и финансовом состоянии, результатах деятельности и процессах их формирования. Учетная политика предприятия охватывает организацию и методику ведения бухгалтерского учета в целом. Она является важным фактором влияния на принятие управленческих решений и контроля всех видов деятельности предприятия.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Исследованию процесса организации учета и формированию учетной политики посвящены работы многих ученых. В частности, в трудах Т.В. Барановской, Ф.Ф. Бутинца, Л.М. Васильевой, Г.П. Машталяр [1], В.А. Деряга, Т. Гоголя, П. Житнова, Л. Пантелейчука, И.П. Приходько [4], М.А. Проданчука, М.С. Пушкаря, П.Т. Саблука, В.К. Савчука, М.О. Мажулина [5] особое внимание уделено информационной направленности учетной политики, которая является предпосылкой для обеспечения достоверной информацией внешних и внутренних пользователей финансовой отчетности.

*Актуальность.* Анализ последних исследований и публикаций дает возможность утверждать, что решение учетных проблем предприятий зависит от правильной организации учетной политики. При этом определены не все особенности методологии и организации отраслевой практики формирования учетной политики, учитывая специфику функционирования предприятий.

*Целью статьи* является раскрытие основных подходов к содержанию понятия «учетная политика», определение целей разработки учетной политики, необходимых условий для ее совершенствования, перспектив развития. Отображение их в науке и внедрение в практику.

*Изложение основного материала исследования.* Для формирования учетной политики необходимо обеспечить управление системой учетного процесса. Управление системой бухгалтерского учета предусматривает целеустремленное влияние на систему сбора, накопления, обобщения, обработки информации с целью реализации целей данной системы. Поскольку учетная политика – это деятельность, взаимосвязанная с управлением предприятием, то ее определяют как целенаправленную работу специалистов предприятия по управлению бухгалтерским учетом для достижения намеченной производственной цели. Обязательным условием эффективного формирования учетной политики на предприятии является цель. На разных предприятиях выбор вариантов и методов ведения учета могут интерпретироваться в учете по-разному и, соответственно, по-разному влиять на принятие управленческих решений. С помощью учетной политики можно регулировать размер балансовых статей, оказывать влияние на показатели финансового состояния, а также эффективно управлять финансовым состоянием предприятия, выбирая альтернативные возможности: с одной стороны, с максимальной достоверностью отображать в учете факты хозяйственной деятельности, а с другой – влиять на показатели финансового состояния предприятия [2].

На сегодня выделяют два подхода к определению учетной политики. Первый подход раскрывает законное значение учетной политики и излагает ее как совокупность принципов, методов и процедур, которые используются предприятиями для составления и представления финансовой отчетности.

Второй подход в определении учетной политики представлен в двояком значении: в широком понимании как управление учетом, в узком – как совокупность способов ведения учета (выбор методик ведения учета).

Таким образом, формирование учетной политики предприятия должно предусматривать создание (упорядочивание) системы внутренних регламентов предприятия, которые

закрепляют выбранные предприятием методы ведения учета, технологию учетного процесса, варианты организации работы учетного аппарата. Алгоритм формирования учетной политики представлен в последовательных этапах и показан на рис. 1.

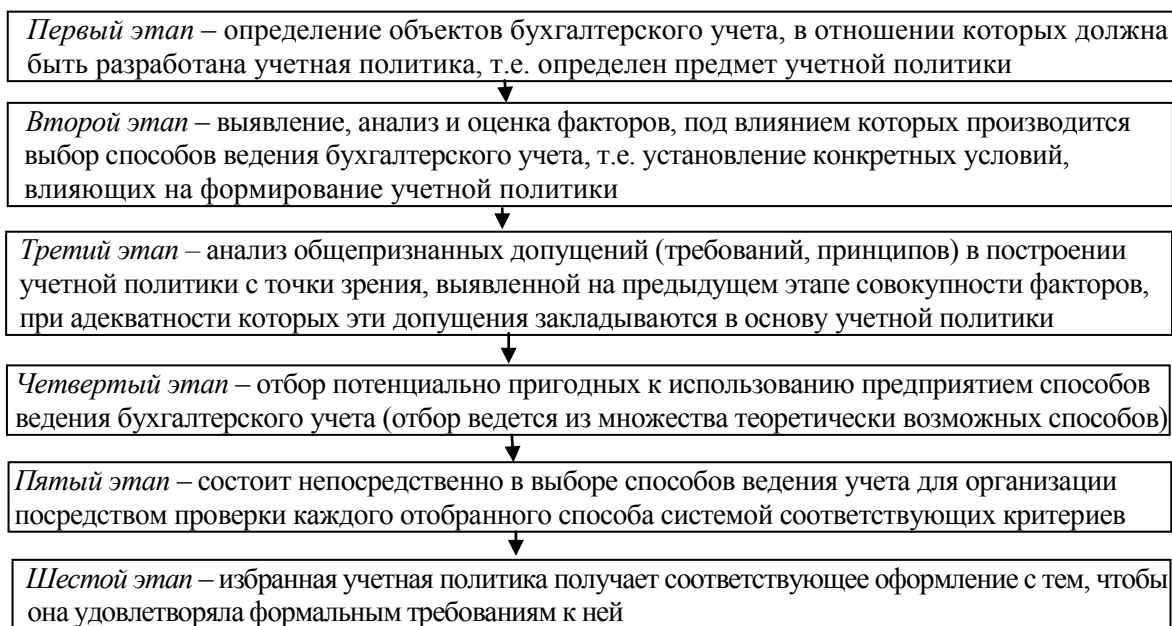


Рис. 1. Алгоритм (этапы) формирования учетной политики

На отечественных предприятиях применяют формальный подход к формированию учетной политики. В процессе формирования учетной политики на практике руководствуются приказом об учетной политике. Во многих случаях приказ разрабатывается в процессе трансформации финансовой отчетности в соответствии с национальными стандартами и обладает формальным характером, который не соответствует современным условиям, т.к. включает информацию, дублирующую внутренние документы. Таким образом, приказ включает в себя выбранные предприятием методы и альтернативы, а информацию – когда нет соответствующих нормативных документов и внутренних регламентов предприятия. Процесс формирования структуры приказа об учетной политике отображен на рис. 2.

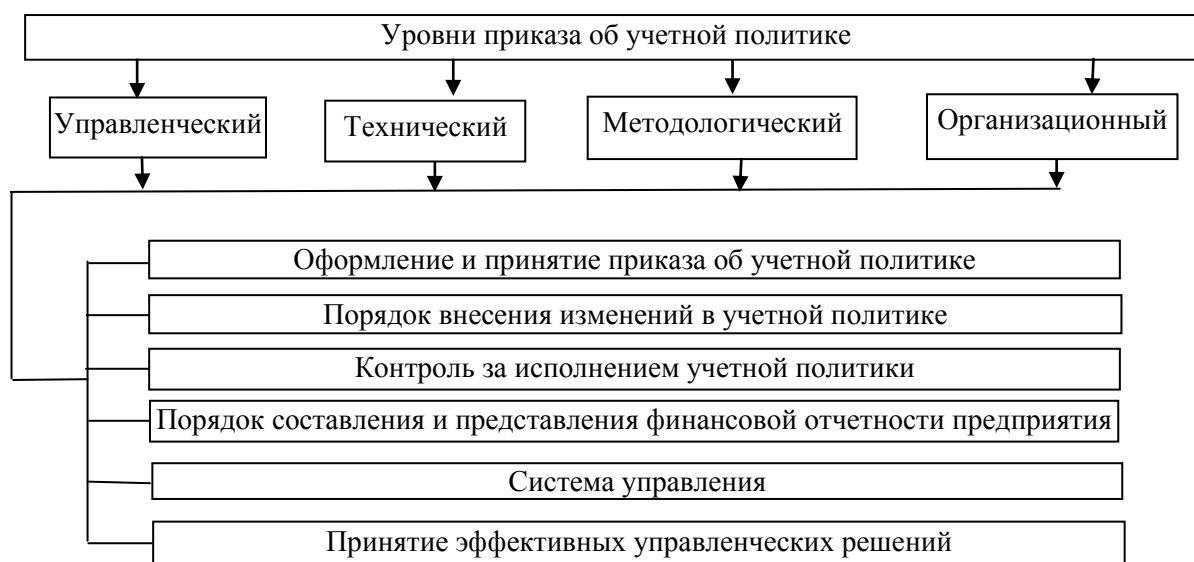


Рис. 2. Структура приказа об учетной политике

Понятие «политика» означает линию поведения, деятельность хозяйствующего субъекта относительно определенного предприятия для реализации поставленных целей. Цель формирования учетной политики – получение максимального совокупного эффекта от деятельности предприятия. Определение цели учетной политики должно включать стратегические, тактические и оперативные цели деятельности предприятий [9].

В ходе формирования цели учетной политики необходимо учитывать финансовую, инвестиционную, амортизационную, договорную политику конкретного предприятия.

Задача деятельности предприятия достигается в процессе определения и реализации поставленных целей. Поскольку в отечественной учетной системе реализуются финансовые, управленческие и налоговые функции, то основным заданием учетной политики относительно финансового учета должно быть обеспечение соблюдения единых требований формирования финансовой отчетности и нормативов финансовых коэффициентов с целью достижения максимальной привлекательности для внешних пользователей; относительно управленческого (внутрихозяйственного) учета – формирование рациональной системы информационного обеспечения для принятия управленческих решений; относительно налогового учета – оптимизация налогообложения [10].

Большинство ученых подчеркивают, что учетная политика должна охватывать теорию, методологию, технологию и организацию учета. На практике учетная политика на предприятии выступает как системная функция управления и применяется к любому элементу, которым нужно управлять.

Определение учетной политики – это чрезвычайно сложный и трудоемкий процесс, который требует от участников комплексных знаний всех процессов, которые происходят на предприятии, владение информацией о внешней среде относительно направлений и перспектив развития отрасли и конкурентов, знания стратегии развития предприятия, основных приоритетов договорной, инвестиционной, финансовой политики предприятия. Все это нуждается в обстоятельном анализе событий и фактов, умении видеть перспективу [7].

Сущность учетной политики требует определения как теоретических задач формирования с уточнением ее составных элементов, так и практических – методологии формирования и организации для повышения эффективности функционирования системы управления. Учетная политика предприятия охватывает определенные организационные, методологические и технические элементы организации ведения учета.

Трактовка понятия «учетная политика» как в МСФО, так и в отечественном законодательстве предусматривает, что предприятие к началу отчетного периода выбирает в пределах, установленных стандартами или другими нормативными документами, определенные методы, методики, способы оценки, формы, организации учета, которые используются им для ведения текущего учета и составления финансовой отчетности. С одной стороны, это обеспечивает однозначность толкования показателей финансовой отчетности, а с другой – создает условия для осуществления финансового менеджмента. Поэтому необходимо определить сущность понятия «учетная политика» на основе мнений разных отечественных и зарубежных ученых (табл. 1).

Таблица 1

## Сущность понятия «учетная политика»

Автор	Определение понятия
Т.В. Барановская	Учетная политика предприятия должна быть направлена на раскрытие творческих способностей предпринимателей в повышении эффективности ведения хозяйства, внедрении новых технологий, для удовлетворения собственных потребностей и выполнения обязательств перед государством
Ф.Ф. Бутынец	Учетная политика – это совокупность способов ведения бухгалтерского учета, которые были избраны предприятием
В.А. Дерий	Под учетной политикой следует понимать официально утвержденное на предприятии и предоставленное ему государством право выбора, с учетом его целей, специфики деятельности и действующих правовых актов, соответствующих методик и форм, техники ведения бухгалтерского учета
П. Житний	Учетная политика определяет идеологию экономики предприятия на длительный период, способствует усилению учетно-аналитических функций в управлении предприятием, дает возможность оперативно реагировать на изменения в производственных процессах, эффективно приспосабливать производственную систему к условиям внешней среды, снижать экономический риск и добиваться успехов в конкурентной борьбе
С. Пушкарь	Учетная политика – это конституция предприятия, которая предусматривает права и обязанности системы учета по поводу формирования информационных ресурсов для менеджеров
Л. Пантелейчук	Учетная политика – это совокупность учетных принципов, методов, процедур и мероприятий для обеспечения качественного и непрерывного прохождения



	информации от этапа первичного наблюдения к обобщающему – составлению отчетности
П. Сук	Учетная политика – это принципы и правила ведения бухгалтерского учета на конкретном предприятии

В рыночных условиях для эффективного управления бухгалтерским учетом необходимо предусмотреть структуры, которые бы могли заниматься разработкой инструментария и методического обеспечения формирования учетной политики предприятия. Для устранения проблем, которые могут возникать в процессе формирования учетной политики предприятия, целесообразным является выделение промежуточного уровня учетной политики, на котором должна доминировать аналитическая функция управления бухгалтерским учетом и ее основная задача – разработка методического обеспечения формирования учетной политики предприятия.

Деятельность по формированию учетной политики отраслевого (ведомственного) уровня должна включать анализ действующего законодательства по регламентированию учета, отраслевых особенностей, практики осуществления учета, достижений отечественной и зарубежной науки и разработки методических рекомендаций относительно:

- методики формирования учетной политики предприятия;
- выбора и обоснования отдельных элементов учетной политики и их составляющих;
- влияния элементов учетной политики и альтернативных вариантов их учета на основные показатели деятельности;
- оптимизации налогообложения, формирования информации для потребностей управления, что даст возможность руководителю использовать учетную политику как инструмент управления.

Способы ведения бухгалтерского учета, применяемые в учетной политике, по мнению С.Н. Поленовой, предложены в табл. 2.

Таблица 2

#### Способы ведения учета в учетной политике предприятия

Составляющие способов ведения бухгалтерского учета		
Условия		Выбранные способы оценки и методики учета движения имущества, обязательств и хозяйственных операций
способствующие применению способов оценки и методик учета имущества, обязательств предприятия и хозяйственных операций	позволяющие реализовать требования и правила ведения учета	

Большинство проблем в управлении возникают на предприятиях в связи с хозяйственными процессами, которые приводят к использованию ресурсов, получению доходов, формированию финансовых результатов.

В пределах учетной политики в экономическом содержании выделяют принципиально разнообразные средства для достижения цели и решения проблем. Для целей бухгалтерского учета применяется разделение доходов, расходов и финансовых результатов по видам деятельности. Предприятие выполняет свои функции, состоящие из хозяйственных процессов и операций. Бухгалтерский учет на предприятии отображается делением деятельности на обычную, чрезвычайную, операционную, финансовую и т.п. В нормативно-правовой базе учетного процесса отображается деление всех видов деятельности и процессов, которые составляются и закрепляются согласно Положению (стандарту) бухгалтерского учета и Плану бухгалтерских счетов. Целью разработки учетной политики как элемента управления является уместная классификация для ведения текущего финансового учета и составления отчетности, но не является достаточно детализированной. Предприятие выступает как целостная система и объективно делится на две подсистемы, одна из которых непосредственно осуществляет хозяйственные процессы с учетом его целей, а другая направлена на управление процессами, определяющее необходимость в раскрытии состава управленческой подсистемы.

Таким образом, вполне естественно, что цель формирования учетной политики подчинена целям системы управления и заключается в том, чтобы определить пробелы в системе управления предприятием, обобщить связанные с ними проблемные вопросы, успешное решение которых предусматривает выбор целесообразных вариантов, которые бы способствовали достижению цели всеми подсистемами целостной экономической системы, т.е. предприятия.

Проблемные вопросы в процессе деятельности учетной политики могут возникать в абстрактной системе, они непосредственно взаимосвязаны с конкретными аспектами функционирования системы управления и ее составляющими – функциями, задачами, структурой и т. п.

Составляющими системы управления на предприятии являются:

- законы управления, т.е. взаимосвязь между элементами системы управления, обеспечивающая целостность и действенность;
- функции и методы управления (конкретные формы и приемы целеустремленного влияния органов управления на результат и условия достижения желаемого показателя);
- информация как совокупность данных о социальных и производственных процессах;
- организационная структура, то есть внутреннее построение системы управления, отображающая специфику выполнения данных функций и методов управленческой деятельности;
- технические средства, то есть сбор, обработка и хранение информации, позволяющие повысить производительность управленческой деятельности.

Для формирования учетной политики должен учитываться тип организационной структуры (линейная, линейно-функциональная, дивизионная и т.п.) и ее качественные характеристики (характер специализации, назначение и форма организации, характер влияния на объект, стабильность функционирования).

На уровень целенаправленности функционирования системы управления влияют качественные характеристики, например, структуры с объектной специализацией, которые сосредотачивают все функции управления тем или иным объектом и влияют на него комплексно; в этом плане они имеют преимущество перед структурами с функциональной специализацией. Необходимым является изучение возможных вариантов организационной структуры управления и выбор целесообразного варианта, непосредственно связанного с учетной политикой.

*Выводы и направления дальнейших разработок.* На всех этапах развития учет является средством формирования информации, которую в дальнейшем используют для оценивания реального состояния предприятия. В рыночной экономике – основной задачей и функциональным назначением учета является информационное обеспечение процесса принятия управленческих решений.

Выполнение основных функций определяет формирование необходимых условий для правильного ведения учета и обеспечения учетной политики на предприятии. Она является неотъемлемой частью целостной системы управления, которая нуждается в осознании содержания отдельно взятых функций управления и их взаимодействии. Бухгалтерский учет неразрывно связан с принятием управленческих решений.

В процессе использования оптимальной модели учетной политики на предприятии руководство обеспечивает эффективное ведение хозяйственной деятельности. При правильном выборе структуры учетной политики необходим способ, который позволит руководству четко организовать бухгалтерский учет для достижения максимальной потребности в получении информации для управления предприятием.

Дальнейшее развитие рыночных условий хозяйствования и глобализация экономики на макроуровне обуславливают необходимость формирования и совершенствования учетной политики в нашей стране в целом и на каждом предприятии в частности.

#### Литература:

1. Машталяр Г.П. Облікова політика в системі управління підприємством / Г.П. Машталяр // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2013. – Вип. 2. С. 297-300. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei\\_2013\\_2\\_57](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2013_2_57).
2. Белова Е.Л. Характеристика организационно-технического и методологического аспектов учетной политики / Е.Л. Белова, Н.И. Устинова // Потенциал современной науки. – Февраль 2015. – № 19. – С. 84-89.
3. Елисеєва Е.А. Особенности формирования учетной политики: методологические аспекты / Е.А. Елисеєва // Молодой ученый. – 2013. – № 12. – С. 284-287.
4. Приходько І.П. Облікова політика сучасного підприємства: теоретичні аспекти формування / І.П. Приходько // Економіка та держава. – 2013. – № 5. – С. 73-76.
5. Мажуліна М.О. Облікова політика як основа для діяльності підприємства / М.О. Мажуліна // Управління розвитком. – 2014. – № 9. – С. 75-78.



6. Венжега Д.И. Теоретические основы организации бухгалтерского учета / Д.И. Венжега // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – 2012. – № 4. – С. 35-37. – Серия: экономика и управление.

7. Сахчинская Н.С. Аналитический аспект учетной политики: понятие, сущность и правила оформления / Н.С. Сахчинская // Экономические науки. – 2010. – № 3(64). – С. 217-221.

8. Кузнецова И.М. Учетная политика для целей управленческого учета: основные аспекты / И.М. Кузнецова // Экономика и управление в XIX веке: тенденции развития. – 2015. – № 23. – С. 84-93.

9. Насакина Л.А. Концепция формирования учетно-аналитических систем в современных условиях / Л.А. Насакина // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2013. – № 6. – С. 206-211.

10. Шустрова П.В. Учетно-аналитическое обеспечение принятия стратегического управленческого решения / П.В. Шустрова // Молодой ученый. – 2014. – № 4(2). – С. 154-157.

11. Кулик В.А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку: монографія / В.А. Кулик. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2014. – 373 с.

12. Кіляр О.Р. Роль облікової політики в системі управління підприємством / О. Кіляр // Матеріали науково-практичної конференції «Теоретичні та прикладні аспекти розвитку економіки», 18 квіт. 2012 р. – Тернопіль: ТНТУ, 2012 – С. 23-25. – (Актуальні проблеми теорії і практики фінансів, обліку і контролю).

УДК 336.77

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ БАНКОВ

*Мельникова А.С.,*

*студентка кафедры финансовых услуг и банковского дела,*

*Кирилеева А.С.,*

*к.э.н., доцент кафедры финансовых услуг и банковского дела,*

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

*В данной работе представлен анализ деятельности банковских кредитных организаций Российской Федерации в области кредитования юридических и физических лиц. Отражены виды кредитной политики, основные этапы ее становления, раскрыты принципы ее формирования, а также влияющие на нее разного рода факторы, описываются ее основные элементы. Рассматриваются проблемы, с которыми может столкнуться банк при разработке кредитной политики, и предлагаются возможные пути их преодоления.*

**Ключевые слова:** *кредитование, кредитная политика, банк, риск, прибыль*

*This paper presents the analysis of the banking credit institutions of the Russian Federation in the field of crediting of legal and physical entities. Reflected credit policy, the main stages of its formation, the principles of its formation and influence on it various factors and describe its main elements. Discusses the problems experienced by the Bank in developing the credit policy, and proposes possible ways to overcome them.*

**Key words:** *loans, credit policy, bank, risk, profit*

*Постановка проблемы в общем виде.* Кредитование является одним из основных видов банковских операций, которое приносит наибольший доход банковской кредитной организации и непосредственно влияет на результат его деятельности, что предполагает потенциальные возможности продолжения деятельности и его надежность. При совершении кредитных операций банк подвержен разнообразным не всегда прогнозируемым высоким рискам. Поэтому коммерческим банкам необходимо формировать грамотную кредитную политику, которая позволит контролировать кредитные процессы и поддерживать возникающие риски на допустимом уровне.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Значительный вклад в изучение банковского кредита внесли такие экономисты: А. Смит – один из основоположников

современной экономической теории, Э. Хансен, Ж.Б. Сэй – представитель классической школы политэкономии, К. Маркс и многие другие.

*Актуальность.* Формирование эффективной кредитной политики является актуальным вопросом, так как его решение позволит банку повлиять на ряд негативных моментов, возникающих в процессе кредитования и улучшить систему банковского обслуживания.

*Цель статьи.* Целью данной работы является изучение и анализ кредитной политики коммерческого банка, а также поиск путей ее совершенствования.

*Изложение основного материала исследования.* Кредитная политика коммерческого банка представляет собой совокупность принципов, факторов, действий и документов, которые определяют развитие коммерческого банка в сфере кредитования своих клиентов. Формирование кредитной политики необходимо банку для разработки взвешенного управления вложения собственных, привлеченных и заемных денежных ресурсов в операции выдачи кредитов разных форм и видов с целью получения максимальной прибыли при одновременном соблюдении установленных нормативов деятельности, в том числе ликвидности, и оптимального уровня банковских рисков. Представим специфику существующей кредитной политики банковских кредитных организаций, отразив ее виды с помощью графического метода (Рис. 1. Виды кредитной политики) [1, с. 140].

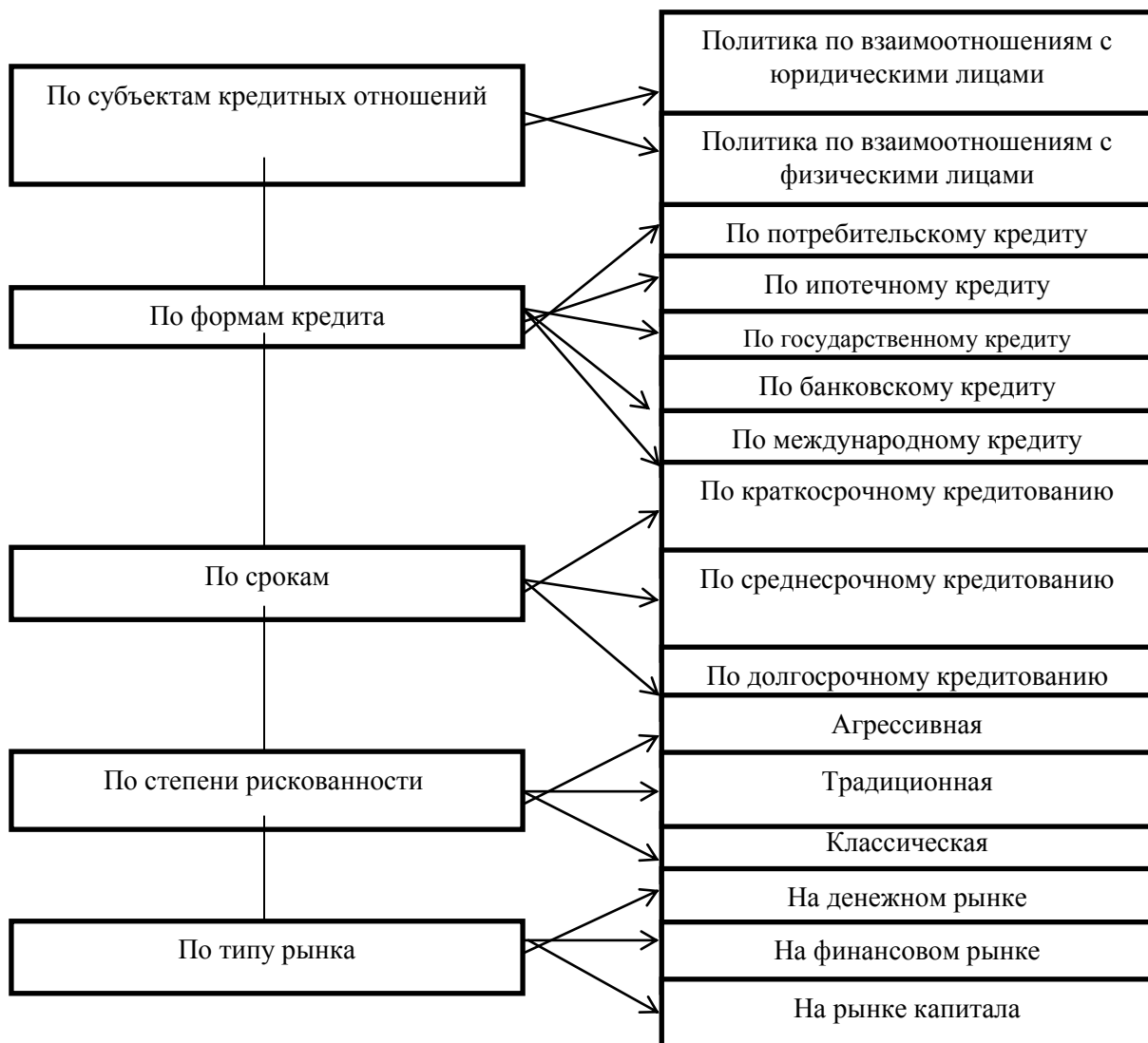


Рис. 1. Виды кредитной политики

Представленная на рис. 1 классификация кредитной политики далеко не окончательная, поскольку существует множество других критериев, по которым ее можно продолжить.

Формирование кредитной политики банка должно проходить в три этапа (Рис. 2. Этапы формирования кредитной политики банка) [1, с. 130].

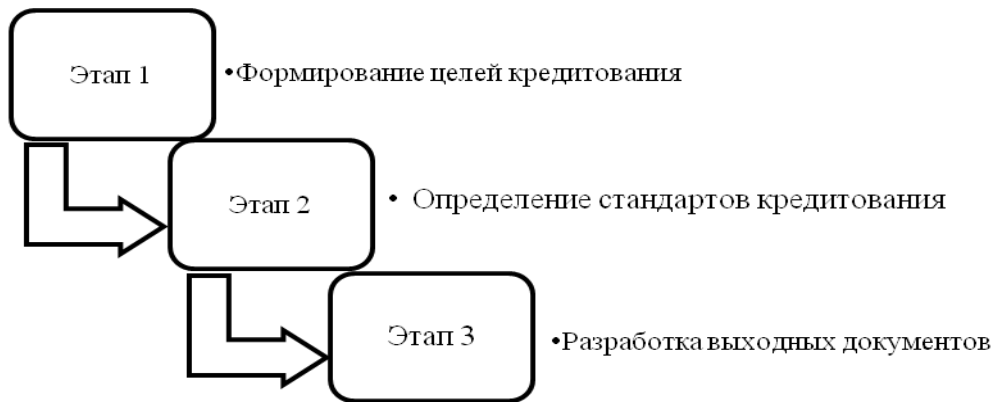


Рис. 2. Этапы формирования кредитной политики банка

Руководство банка должно определить цели кредитной политики с учетом общей политики и стратегии развития банка. Определение стандартов кредитования представляет собой формирование правил организации кредитного портфеля, требований к обеспечению кредита, к кредитоспособности клиентов, к оформлению документов и т.д. Стандарты кредитования и внутренние Положения о кредитовании физических и юридических лиц являются основными внутрибанковскими документами кредитной политики, которые каждый банк формирует самостоятельно согласно законодательных и нормативно-правовых актов центрального банка государства.

Эффективная кредитная политика способствует банку поддерживать на допустимом уровне кредитные риски, которые связаны с невозвратом заемщиком основного долга и разных видов начисленных доходов по кредиту в установленный по договору срок или в неполном объеме [2, с. 336]. На рис. 3 представлены объемы кредитования банковских кредитных организаций Российской Федерации на протяжении 2013-2015 гг. [3].

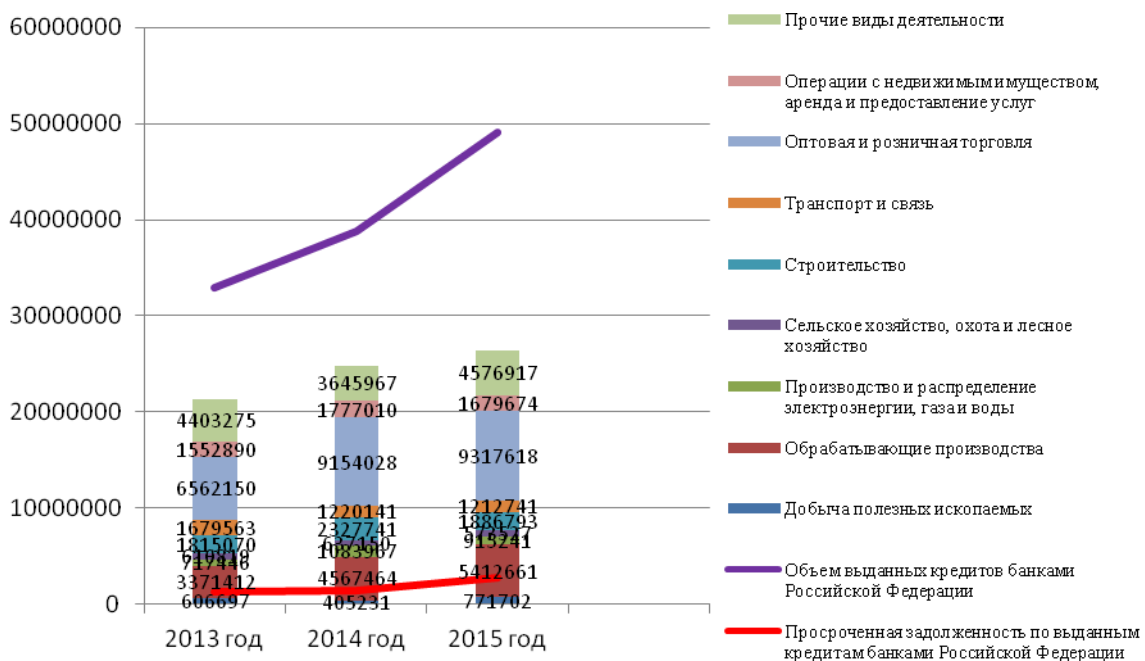


Рис. 3. Сумма выданных кредитов банками Российской Федерации по отраслям, общий объем и просроченная задолженность, млрд. руб.

В табл. 1 представлен расчет коэффициента просроченной задолженности для каждого года на основе данных из рис. 3.

Таблица 1

Расчет коэффициента просроченной задолженности

Год	Результат, %
2013	3,8
2014	3,6
2015	5,5

Согласно расчетам можно сделать вывод, что в 2015 году коэффициент просроченной задолженности увеличился, поэтому можно обратить внимание на проведение недостаточно эффективной кредитной политики определенных коммерческих банков.

Кредитная политика должна нести в себе информацию о том, какие отрасли банк предпочитает кредитовать, то есть те, которые имеют минимальный кредитный риск. Коммерческий банк может использовать два метода – концентрацию, то есть кредитование какой-то преимущественной отрасли, и диверсификацию – кредитование всех отраслей экономики. На рис. 3 представлена динамика кредитования отраслей экономики банками России.

Согласно анализу банки России предпочитают кредитовать отрасль оптовой и розничной торговли, поскольку в ней денежные средства обращаются значительно быстрее, тем самым делая ее менее рискованной. Большой риск влекут за собой отрасли сельского хозяйства и добычи полезных ископаемых, следовательно, банки им отдают меньшее предпочтение.

На кредитную политику могут влиять макроэкономические, региональные и внутрибанковские факторы, которые банку необходимо учитывать (Рис. 4. Факторы, влияющие на кредитную политику банка) [1, с. 142].



Рис. 4. Факторы, влияющие на кредитную политику банка

При разработке кредитной политики банк руководствуется следующими принципами:

- поддержание оптимальной структуры активов и пассивов;
- обеспечение результативности операций. Предполагает превышение доходов от размещения средств над расходами, связанными с привлечением средств и обеспечением хозяйственной деятельности банка (покупка основных фондов, в том числе автомобилей для руководства банка, расходы на оплату труда работникам и руководству банка и другие);
- учет интересов акционеров банка при размещении средств;
- предоставление кредитов в пределах своей деловой активности;

– обеспечение безопасности операций. Предоставляя кредиты, банк должен быть уверен в их возвратности.

Разрабатываемая кредитная политика должна учитывать множество моментов, возникающих при организации процесса кредитования физических и юридических лиц в отдельности. Для каждого типа заемщика кредитная политика должна включать в себя процентные ставки. На рис. 5 представлена динамика средневзвешенных процентных ставок по всем банкам Российской Федерации для физических и юридических лиц [3].

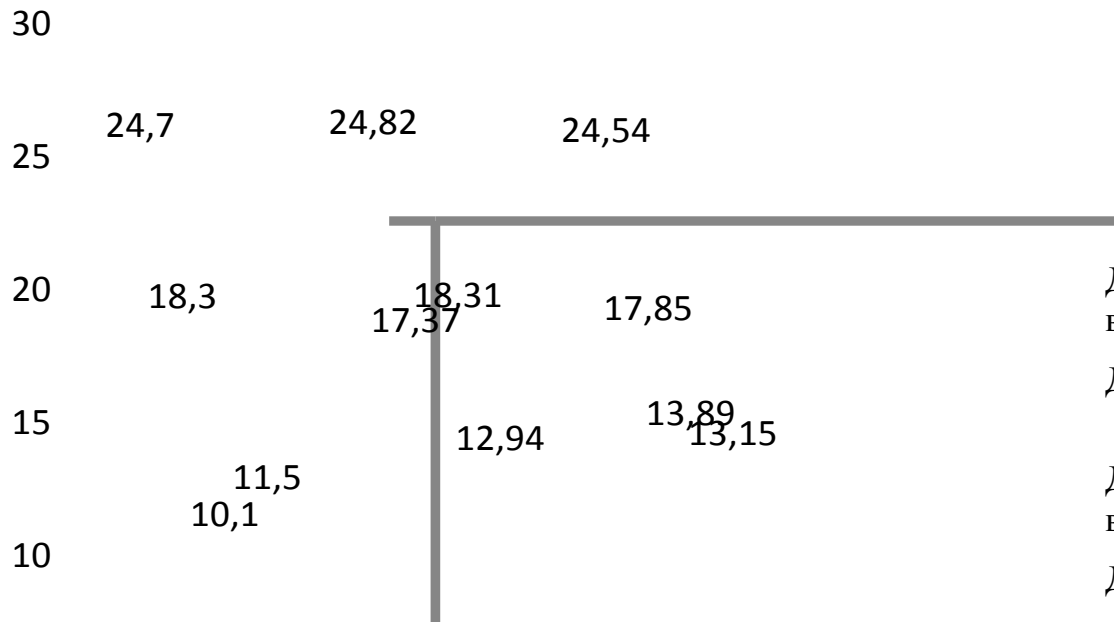


Рис. 5. Динамика процентных ставок по кредитам для физических и юридических лиц (на конец года), %

Увеличение процентных ставок имеет множество причин, одной из которых может послужить высокие процентные ставки по депозитным вкладам, уменьшение по которым, с одной стороны, повлечет за собой больший приток заемщиков, с другой стороны, послужит возможной причиной для уменьшения прибыли банка. Поэтому каждый коммерческий банк самостоятельно разрабатывает тарифы на кредитные и другие банковские услуги, основываясь на результатах анализа рынка и собственные финансовые возможности, при этом учитывая учетную ставку Центрального банка.

Представим существующие проблемы, с которыми может столкнуться банк при разработке кредитной политики, и возможные пути их преодоления [4, с. 120-130]:

– большой объем рисков. Банк сможет принять на себя риски любых отраслей, секторов, проектов, если часть этих рисков на себя будет брать государство;

– реструктуризация просроченной задолженности. При проведении реструктуризации несколько раз, клиент может перестать платить по своим обязательствам, надеясь на дальнейшую лояльность банка;

– низкая культура кредитования. Качество кредитного портфеля обеспечивает предсказуемость доходов, стоимость акций и устойчивый баланс. Руководство банка должно стремиться к улучшению качества предоставляемых кредитных услуг, а не только к увеличению объемов кредитования при проведении агрессивной кредитной политики;

– проблема кадров. Необходимо тщательно подбирать специалистов для формирования и мониторинга кредитного портфеля;

– обеспечение информационной безопасности. Банку следует принимать все меры во избежание распространения конфиденциальной информации за пределами банка;

– слабо развитый банковский маркетинг. Большинство населения не знают названия банков, их кредитные программы и услуги, поэтому банкам полагается размещать такого рода информацию в СМИ.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении (по данной проблеме).* Можно сделать вывод, что кредитная политика представляет собой совокупность мероприятий по управлению кредитной деятельностью

банка. Учитывая вышеперечисленные принципы, факторы и проблемы, коммерческие банки должны разрабатывать эффективную кредитную политику, позволяющую банковским кредитным организациям получать максимальную прибыль, обеспечивающую поступления в доходную часть бюджета страны как основных налогоплательщиков, и обеспечивать устойчивость, надежность банка в условиях волатильности финансового рынка, непредсказуемости политической ситуации и других повышенных банковских рисках.

#### Литература:

1. Косова, Т.Д. Банковские операции : учеб. пособие / Т.Д. Косова, О.Р. Цыганов. – К. : Киев, 2008. – 371 с.
2. Цыганов, О.Р. Основы банковского дела : учеб. пособие / О.Р. Цыганов, Л.С. Краснолобова. – Л.: Львов, 2012. – 402 с.
3. Показатели деятельности кредитных организаций [Электрон. ресурс] : статистика. – Электрон. дан. – М.: Центральный банк Российской Федерации, 2000-2016. – Режим доступа: <http://cbr.ru/statistics/>, свободный. – Загл. с экрана.
4. Косова, Т.Д. Банковские операции : учеб. пособие / Т.Д. Косова, О.Р. Цыганов. – Д.: Донецк, 2008. – 349 с.

#### УДК 658:14

### МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

**Разумова О. Е.,**

*магистр кафедры учета и аудита,*

**Агафоненко О. Ю.,**

*доцент, к.э.н., доц. кафедры учета и аудита,*

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

*В статье проведен анализ методов оценки финансового состояния предприятия – определена их сущность, предпосылки использования, преимущества и недостатки. Доказана актуальность и значимость проведения оценки финансового состояния. Показаны основные направления усовершенствования методологической базы оценки финансового состояния предприятия.*

**Ключевые слова:** *анализ, прибыль, финансовый анализ, финансовая деятельность, финансовый результат.*

*The article analyzes the methods to assess the financial condition of the company - picked their nature, conditions of use, advantages and disadvantages. It proves the relevance and importance of evaluating the financial condition. The basic directions of improvement of methodological basis for assessing the financial condition of the company.*

**Keywords:** *analysis, profit, financial analysis, financial activity, financial results.*

*Постановка проблемы в общем виде.* Эффективность функционирования любого предприятия во многом определяется его способностью приносить необходимую прибыль. Для оценки этой способности применяются методы анализа финансовых результатов деятельности, позволяющие определить, насколько стабильны получаемые доходы и произведенные расходы; элементы отчета о прибылях и убытках могут быть использованы для прогнозирования финансовых результатов; какова эффективность использования вложенного капитала; насколько производительные осуществляемые расходы; насколько эффективно управление компанией в целом.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Ведущие экономисты в области экономического анализа и финансового менеджмента большое внимание уделяют в своих исследованиях изучению финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия, однако подходят к определению экономического содержания данного понятия в различных аспектах и с разной степенью детализации.

*Актуальность.* Для любого предприятия получение финансового результата означает

признание полезности его деятельности или получение выручки от реализации производственного на предприятии продукта в форме продукции, работ, услуг. Актуальность данной темы подтверждается тем, что показатели прибыли являются важнейшими качественными показателями оценки деятельности предприятия, а поскольку руководство организации интересуется, прежде всего, прибылью, которая характеризует эффективность управления текущей деятельностью, то данному показателю уделяется особое внимание и в статье.

*Цель статьи.* Целью работы является разработка теоретических положений для описания методики проведения анализа финансовых результатов деятельности предприятия.

*Изложение основного материала исследования.* Финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности предприятия должна обеспечивать планомерные поступления и расходования финансовых ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективное его использование.

Главная цель финансовой деятельности – решить, где, когда и как использовать финансовые ресурсы для развития производства и получения максимума прибыли. Чтобы выжить в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства предприятия, нужно знать, как управлять финансами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать средства, а какую – заемные.

Надо сказать и те понятия рыночной экономики, как деловая активность, ликвидность, платежеспособность, кредитоспособность предприятия, порог рентабельности, запас финансовой устойчивости (зона безопасности), степень риска, эффект финансового рычага и другие, а также методику их анализа.

Главная цель финансового анализа – своевременно выявить и устранять недостатки в финансовой деятельности и найти резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности. Для этого необходимо решить следующие основные задачи:

1. На основе изучения причинно-следственной взаимосвязи между разными показателями производственной, коммерческой и финансовой деятельности дать оценку выполнения плана по поступлению финансовых ресурсов и их использованию с позиции улучшения финансового состояния предприятия.

2. Прогнозировать возможные финансовые результаты, экономическую рентабельность современных условий хозяйственной деятельности и наличия собственных и заемных ресурсов, разработка моделей изменения финансового положения при различных вариантах использования ресурсов.

3. Разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепления финансового положения предприятия.

Практика финансового анализа сформировала и использует для оценки финансового состояния предприятия и его устойчивости целую систему показателей, характеризующих:

- а) наличие и размещение капитала, эффективность и интенсивность его использования;
- б) оптимальность структуры пассивов предприятия, его финансовую независимость и степень финансового риска;
- в) оптимальность структуры активов предприятия и степень производственного риска;
- г) оптимальность структуры источников формирования оборотных активов;
- д) платежеспособность и инвестиционную привлекательность предприятия;
- е) риск банкротства (несостоятельности) субъекта хозяйствования;
- ж) запас его финансовой устойчивости.

Финансовый результат – это обобщающий показатель анализа и оценки эффективности деятельности любой организации.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние. Поэтому поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности – одна из основных задач в любой сфере бизнеса. Большое значение в процессе управления финансовыми результатами отводится экономическому анализу.

Главными задачами анализа финансовых результатов предприятия являются:

- изучение объемов, состава и динамики финансовых результатов деятельности предприятия;
- проверка обоснованности и напряженности плановой прибыли;

- общая оценка выполнения плана, прогнозы, динамика;
- определения отклонения фактической прибыли от предусмотренного планом (расчетом, прогнозом), изучение динамики изменения прибыли за несколько отчетных периодов;
- выявление факторов влияния на формирование прибыли, оценка их динамики и расчеты их влияния;
- изучение направлений и тенденций распределения прибыли;
- выявление резервов увеличения прибыли;
- разработка мер, направленных на реализацию выявленных резервов.

Источниками аналитической информации являются: бизнес-план; финансовый план, баланс предприятия; отчет о финансовых результатах; отчет о движении денежных средств; отчет о собственном капитале; декларация о прибыли предприятия; доходы от реализации продукции (товаров, работ, услуг); сводная таблица основных показателей (форма 22); данные бухгалтерского учета – счета класса 7 (счет 79 «Финансовые результаты» и его субсчета: 791, 792, 793).

В процессе деятельности предприятия используют такие показатели прибыли: валовая прибыль; общая сумма прибыли; прибыль от прочей обычной деятельности; необлагаемый доход (целевой); чистая прибыль; нераспределенная прибыль.

Прибыль и рентабельность отражают эффективность процесса производства. Прибыль – это, с одной стороны, основной источник финансирования деятельности организаций, а с другой – источник доходов бюджетов разных уровней.

В условиях рыночных отношений целью предпринимательской деятельности является получение прибыли. Любой хозяйствующий субъект в условиях рыночной экономики стремится к повышению полученных доходов над произведенными затратами, так как любая организация заинтересована в получении положительного результата от своей деятельности – прибыли.

Сущность данной экономической категории состоит в том, что необходимый уровень прибыли – это:

- основной внутренний источник текущего и долгосрочного развития организации;
- базовый фактор роста рыночной стоимости организации;
- индикатор кредитоспособности организации;
- приоритетный интерес владельца, поскольку он обеспечивает возможность роста капитала;
- инструмент конкурентоспособности организации при наличии стабильного и устойчивого уровня прибыли;
- гарант выполнения организацией своих обязательств перед государством, источник удовлетворения социальных потребностей общества.

Поддержание необходимого уровня доходности – объективная закономерность нормального функционирования организации в рыночных условиях.

Прибыль и рентабельность характеризуют все стороны финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия предусматривает:

- оценку динамики абсолютных и относительных показателей (прибыли и рентабельности);
- определение влияния отдельных факторов на размер прибыли и уровень рентабельности;
- выявление резервов роста прибыли и рентабельности.

Обобщенная информация о финансовых результатах представлена в формах № 1, 2 и 5 бухгалтерской отчетности, а также в форме № 11 статистической отчетности. Кроме того, используются данные бизнес-плана и аналитического бухгалтерского учета [1].

Большое количество показателей, характеризующих финансовые результаты деятельности предприятия, создают методические трудности их системного рассмотрения. Различия в назначении показателей затрудняют выбор каждым участником товарного обмена тех из них, которые в наибольшей степени удовлетворяют его потребности в информации о реальном состоянии данного предприятия. Например, администрацию предприятия интересует масса полученной прибыли и ее структура, факторы, влияющие на ее величину.

Налоговые инспекции заинтересованы в получении достоверной информации обо всех слагаемых балансовой прибыли; прибыли от реализации продукции, прибыли от реализации



имущества, внереализационных результатах деятельности предприятия и т.д. Анализ каждого слагаемого прибыли предприятия имеет не абстрактный, а вполне конкретный характер, потому что позволяет учредителям и акционерам выбрать значимые направления активизации деятельности предприятия.

Другим участникам рыночных отношений анализ прибыли позволяет выработать необходимую стратегию поведения, направленную на минимизацию потерь и финансового риска от вложений в данное предприятие.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает в качестве обязательных элементов исследование:

– во-первых, изменений каждого показателя за текущий анализируемый период («горизонтальный анализ» показателей финансовых результатов за отчетный период);

– во-вторых, исследование структуры соответствующих показателей и их изменений (что принято называть «вертикальным анализом» показателей);

– в-третьих, изучение хотя бы в самом общем виде динамики изменения показателей финансовых результатов за несколько отчетных периодов (то есть «трендовый анализ» показателей).

Исходной категорией, определяющей сущность анализа финансового состояния и его функциональную роль в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности является категория «финансовое состояние». Именно подходы к ее пониманию, по нашему мнению, закладывают основы для определения сущностных черт и обоснование методических подходов к анализу.

Стоит отметить, что в экономической литературе существует много определений «финансового состояния предприятия». Их систематизация дает основания говорить о том, что в наиболее общем виде под финансовым состоянием следует понимать результат взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений предприятия, отражающих наличие, способы формирования, размещения и использования финансовых ресурсов [2].

То есть финансовое состояние – это одна из важнейших характеристик деятельности предприятия, которая в своей основе содержит динамические, повторяющиеся, часто неравномерные процессы движения финансовых ресурсов. Поэтому, на наш взгляд, для оценки финансового состояния предприятия необходим поиск резервов повышения эффективности их формирования, размещения и использования.

На сегодняшний день существует разветвленная классификация методических подходов к анализу финансового состояния предприятия, представленная на рис. 1 [3].

Использование того или иного методического подхода, объективность полученных данных зависят от ряда внешних и внутренних факторов. Среди основных факторов, оказывающих влияние на их применение следует отметить национальные различия в состоянии экономического развития (устойчивости экономической системы), стабильности законодательства, возможностях интерпретации данных, нормативах для сравнения в процессе анализа, необходимости дополнения неформализованных методов формализованными и тому подобное.

В связи с нестабильностью национальной валюты, в условиях постоянного изменения информации много финансово-экономических показателей, рассчитанных на определенное время, полностью теряют свою ценность для анализа, то есть в результате проведения анализа нельзя утверждать о его достоверности и актуальности [5].

Еще одним негативным моментом осуществления анализа показателей финансового состояния исследователи определяют неразвитость фондового рынка, где бы вращались акции акционерных предприятий, и по которым можно было бы судить о положении эмитентов, их финансовом состоянии и развитии. Кроме того, нестабильность законодательной базы (налогового права) также затрудняет проведение анализа финансового состояния предприятия.

Более того, как свидетельствуют данные ряда исследований, сложность в проведении финансового анализа заключается также в неритмичности и слабости использования ряда приемов и методов финансового анализа в деятельности предприятий. Согласно аудиторского исследования аудиторы констатировали, что в процессе своей профессиональной деятельности применяют экономический анализ: 22 % каждый раз при проведении аудиторских проверок, 26 % - исключительно при наличии конкретного заказа клиента, а более 50 % – по необходимости, по своему усмотрению.



Рис. 1. Классификация методических подходов к анализу показателей финансового состояния предприятий

Приведенные данные свидетельствуют, что на сегодняшний день комплексное видение преимуществ осуществления максимально полного и объективного анализа финансового состояния, в значительной степени и определяет негативные тенденции улучшения финансовых показателей деятельности, а также низких кредитных позиций национальных компаний на рынке капитала, негативного инвестиционного климата в целом.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении (по данной проблеме).* В таких условиях, целесообразно рекомендовать с целью преодоления как проблем, связанных с применением методических подходов, приемов финансового анализа, так и улучшения организации его осуществления субъектами хозяйствования:

- проводить несколько раз в год оценку важнейших показателей финансового состояния предприятия (индивидуальный подход к определению главных показателей);
- разрабатывать новые методы оценки финансового состояния, а также способы улучшения финансового состояния, повышения платежеспособности и ликвидности, в частности комплексного характера;
- нормализовать, стабилизировать, привести к международным нормам финансовое и налоговое законодательство;
- совершенствовать информационно-методическое обеспечение анализа и унифицировать методики форм финансовой отчетности, что позволит повысить ее аналитические возможности и реальность оценки имущества;
- адаптировать зарубежные методики анализа финансового состояния, что на сегодняшний день является основным в процессе его осуществления в социально-

экономических условий и практики хозяйствования субъектов национального хозяйства;  
– проводить методические семинары для лиц, ответственных за осуществление анализа финансового состояния с целью формирования мотивационных аспектов его совершенствования и повышения уровня квалификации и тому подобное.

В совокупности рекомендации составляют основу для поиска более глубоких направлений оптимизации решения проблем и комплексного анализа финансового состояния отечественных предприятий.

#### Литература:

1. Артеменко В.Г. Финансовый анализ: Учебное пособие / В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир. – М.: «ДИС», НГАЭ и У, 2007. – 364 с.
2. Грачева Г. Как определить реальное финансово-имущественное состояние своего предприятия / Г. Грачева // Дебет-Кредит. – 2010. – № 34. – С. 18-27.
3. Ползова В.М. Современные подходы к оценке финансового состояния предприятия / В.Н. Ползова // Вестник Хмельницкого национального университета. – 2010. – №5. – С. 27.
4. Попович П.Я. Экономический анализ деятельности субъектов хозяйствования: учебник для вузов / П.Я. Попович. – Тернополь, 2001. – 456 с.
5. Ковалевская А.В. Критический анализ методов оценки финансового состояния предприятия / А.В. Ковалевская, С.И. Асеев. // БИЗНЕСИНФОРМ. – 2012. – № 3. – С. 163-169.

УДК 336.77

### ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЗАРУБЕЖНЫХ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

**Ясинская Н. В.,**

*магистр кафедры финансовых услуг и банковского дела,*

**Тарасова Е.В.,**

*к. э. н., доцент кафедры финансовых услуг и банковского дела*

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

*В статье раскрыта сущность кредитоспособности заемщиков – физических лиц и основные методы ее оценки, рассмотрены проблемы применения существующих методов оценки кредитоспособности в отечественной и мировой банковской практике.*

**Ключевые слова:** *кредитование, банковский сектор, кредитоспособность, платежеспособность, кредитный риск, скоринг.*

*The article reveals the essence of the creditworthiness of borrowers - individuals and the basic methods of its assessment, the problems of the existing methods for assessing creditworthiness in the national and world banking practice.*

**Keywords:** *lending, banking sector, creditworthiness, solvency, credit risk, scoring.*

*Постановка проблемы в общем виде.* В современных условиях, когда процедура кредитования клиентов значительно упрощена, увеличилась вероятность роста безнадежной и просроченной задолженности. Кредитные организации вынуждены усовершенствовать отбор потенциальных заемщиков для снижения кредитного риска. Определение кредитоспособности заемщика является важным направлением деятельности банка. Анализ кредитоспособности заемщика дает возможность банку оценить целесообразность предоставления заемщику кредита, определить вероятность своевременного возврата средств в соответствии с кредитным договором.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Исследованию методов оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц уделяли внимание значительное количество отечественных и зарубежных ученых. Самыми известными из них являются следующие: Афанасьева О.Н., Глазкова О.А., Глушкова Н.Б., Ендовицкий Д.А., Зверев О.А., Корниенко С.Л., Лаврушин И.О., Савицкая Г.В.

*Актуальность.* Кредитование физических лиц является перспективным и приоритетным направлением деятельности мирового и отечественного банковского сектора. Высокая конкуренция на рынке кредитования физических лиц способствует тому, что кредитные учреждения увеличивают кредитный портфель путем упрощения процедуры кредитования. Такой способ привлечения заемщиков способствует появлению дополнительных кредитных рисков, которые могут привести к росту просроченной задолженности. Правильная политика кредитных учреждений по оценке кредитоспособности заемщика позволит осуществлять кредитные операции с меньшим риском и усовершенствовать отбор потенциальных заемщиков.

*Цель статьи.* Характеристика сущности и значимости кредитоспособности, а также основных методов оценки кредитоспособности заемщиков и определение метода, который имеет наибольшую эффективность при отборе потенциальных заемщиков.

*Изложение основного материала исследования.* Банковский сектор – важный и неотъемлемый элемент экономики страны, который обеспечивает движение финансовых ресурсов и ее дальнейшее развитие. Кредитование, как один из основных видов деятельности коммерческого банка, предполагает наличие кредитного риска вследствие финансовых потерь от невозврата выданных кредитов.

Одним из важнейших направлений деятельности коммерческого банка является оценка кредитоспособности потенциальных заемщиков. Кредитоспособность заемщика - способность физических или юридических лиц полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам.

Неотъемлемой частью работы банка по определению возможности выдачи кредита является определение кредитоспособности заемщика. Анализ кредитоспособности заемщика позволяет банку оценить возможность и целесообразность предоставления заемщику кредита, определить вероятность своевременного возврата средств в соответствии с кредитным договором. Анализ кредитоспособности клиента дает возможность банку, вовремя уберечь его от банкротства, а также оперативно прекратить кредитование такого заемщика.

Качественный состав клиентов оказывает существенное влияние на финансовую стабильность и доходность банка. Финансовая надежность снижает риски кредитного учреждения и способствует получению более высокого дохода.

Однако, в условиях повышенной конкуренции среди кредитных учреждений и упрощения процедуры оформления кредитов, клиентами банка могут стать не только надежные и материально состоятельные заемщики, но и те, которые испытывают материальные трудности [1].

Таким образом, умение и навыки кредитных экспертов анализировать, осуществлять оценку сильных и слабых сторон заемщика по поводу принятых ими долговых обязательств – главная задача любого банка, т.к. кредитование неразрывно связано с действием возможных рисков, которые способны принести банку экономические проблемы.

Оценка финансового состояния заемщика – физического лица осуществляется для определения класса его надежности и финансовой возможности вовремя и в полном объеме осуществлять погашение кредита в сроки и на условиях, которые установлены в кредитном договоре.

Частота и периодичность оценки финансового состояния заемщиков - физических лиц должна определяться банком самостоятельно в зависимости от состояния обслуживания и срочности кредита, но не реже чем один раз в год. Если же обслуживание кредитной задолженности осуществляется с просрочкой или пролонгацией, то оценивать финансовое состояние заемщика - физического лица следует постоянно (ежемесячно, ежеквартально) в течение периода несвоевременного погашения долга, кроме случаев, которые связаны с уважительными причинами (документально подтвержденные факты командировки, болезни и т.д.).

При определении целесообразности кредитования в мировой банковской практике кредитоспособность клиента – один из основных объектов оценки. Способность к выплате долга связывают с моральными качествами и характеристиками клиента, профессией, видом деятельности, наличием недвижимого имущества, возможностью зарабатывать средства для погашения кредита.

Распространенным является отождествление кредитоспособности с платежеспособностью. Платежеспособность означает возможность потенциального заемщика полностью и в установленный срок погасить свои долговые обязательства перед кредиторами. Платежеспособность - более широкое понятие по сравнению с кредитоспособностью, но эти

определения имеют разную экономическую и правовую природу, т.к. платежеспособность не учитывает важное условие кредитной сделки - правоспособность заемщика [2].

Платежеспособность включает в себя возможность юридических или физических лиц своевременно погасить все виды задолженности, а кредитоспособность предусматривает возможность погашения ссудной задолженности. Таким образом, кредитоспособность является более узким понятием, чем платежеспособность. Кроме возможности погашения кредита, клиент должен иметь стремление вернуть его банку на условиях срочности и возврата. Клиент может являться платежеспособным, но возвращать предоставленный кредит не будет.

Следовательно, кредитоспособность представляет собой оценку банком заемщика возможности и целесообразности предоставления ему кредита и определение вероятности своевременного возврата основной суммы кредита, а также выплаты процентов по нему.

Анализируя кредитоспособность заемщика, следует определить способность и готовность клиента вернуть кредит в соответствии с условиями кредитного договора, оценить риск, связанный с кредитованием, определить размер кредита, который может быть предоставлен, и условия его предоставления [3].

При выполнении оценки кредитоспособности важно формирование общей характеристики потенциального заемщика. На данном этапе следует удостовериться в правоспособности заемщика и лиц, которые выступают от его имени, на вступление в кредитные отношения с банком, а также получить информацию о кредитной истории клиента. На основе финансовых документов проводится экономический анализ потенциального заемщика. Также следует оценить качество обеспечения клиента: проверить надлежащее правовое оформление имущества, определить рыночную стоимость залога на момент оценки риска, ликвидность и сохранность имущества.

Оценка кредитоспособности клиента проводится в кредитном отделе банка на основе полученной информации о способности клиента получать доход, который необходим для своевременного погашения кредита, о наличии в распоряжении у заемщика имущества, которое при необходимости может служить обеспечением выданного кредита, и т.д. Также банковский работник обязан провести анализ рыночной конъюнктуры, тенденций ее изменения, рисков, которые может испытывать банк и его клиент, и другие факторы. Дополнительные источники информации об индивидуальном заемщике - сведения с места работы, места жительства и т.п.

Оценка кредитоспособности физического лица основывается на соотношении запрашиваемой заемщиком ссуды, а также: личного дохода заемщика, общей оценке его финансового положения, стоимости его имущества, состава семьи, личностных и моральных характеристик, кредитной истории [4].

Трудности оценки кредитоспособности обуславливают применение разнообразных методов, которые зависят от особенностей заемщиков и намерений конкретного банка-кредитора. Следует отметить, что различные методы оценки кредитоспособности не исключают, а дополняют друг друга. Следовательно, применять их следует в комплексе.

Можно выделить основные методы оценки кредитоспособности физического лица коммерческим банком: скоринговая (балльная) оценка кредитоспособности; оценка кредитоспособности по платежеспособности (уровню дохода); оценка кредитоспособности по кредитной истории; андеррайтинг.

В практике зарубежных стран оценка кредитоспособности физических лиц основывается на системе кредитного скоринга.

Например, во Франции программа по определению целесообразности выдачи кредита состоит из трех разделов: информация по кредиту, сведения о клиенте, финансовое положение клиента.

Первый раздел содержит номер досье клиента, название агентства, вид, сумму кредита, периодичность его погашения, процентную ставку без страховых платежей, дату предоставления кредита, день месяца, который клиент выбирает для погашения и т.д. Также в это раздел следует внести данные о служащем банка, который выдает кредит.

Второй раздел предназначен для внесения данных о профессии клиента, его принадлежности к определенной социальной группе, работодателе, чистом годовом заработке, расходах за год, стаже работы.

Третий раздел описывает финансовое положение клиента и включает сведения об остатках на текущих и сберегательных счетах, соотношении доходов и расходов.

Этот метод обладает преимуществом и позволяет быстро и с минимальными затратами труда обработать большой объем кредитных заявок, что способствует сокращению операционных затрат. Скоринг является достаточно эффективным способом оценки кредитных заявок и может проводиться кредитными инспекторами, которые не обладают достаточным опытом работы, что позволяет сократить убытки от выданных безнадежных кредитов.

Подобная система позволяет устранить личную оценку в процессе кредитования. Но банк имеет риск потерять тех клиентов, которые считают, что банк неверно оценил их финансовое положение и не учел особые условия, которые привели к подаче кредитной заявки.

Оценка кредитоспособности заемщика по уровню доходов осуществляется на основе данных о доходе физического лица и степени риска потери этого дохода. Доход определяется исходя из справок о заработной плате или налоговой декларации, после чего корректируется с учетом обязательных платежей и коэффициентов риска банка.

Кредитная история представляет собой сведения о получении и погашении потенциальным заемщиком кредитов в прошлом. С целью формирования кредитных историй в странах создаются и функционируют кредитные бюро. В США основой оценки кредитоспособности физического лица является изучение его кредитной истории, которая связана с покупкой товаров в кредит. Банк использует сведения, которые содержит заявление на выдачу кредита: имя, адрес местожительства, номер карты социального обеспечения. На основе этих параметров собирают данные у банков, организаций, которые выпускают кредитные карточки, владельцев домов о случаях неплатежа, их длительности, способе погашения задолженности и составляют кредитную историю [5].

Один из методов, претендующих на комплексность, основан на системе показателей, используемых американскими специалистами, - метод или правило шести «Си». Этот метод состоит из 6 пунктов, которые имеют свои определенные элементы для оценки.

Таблица 1

#### Метод оценки кредитоспособности шесть «Си»

Аспекты	Составляющие элементы
Характер (Character)	Кредитная история клиента Опыт других кредиторов, связанных с данным клиентом Цель кредита Опыт клиента в составлении прогнозов Кредитный рейтинг Наличие лиц, ставящих вторую подпись или гарантов по запрашиваемому кредиту
Способность (Capacity)	Подлинность клиента и гарантов Копия устава, решений и других документов о юридическом статусе заемщика Описание историй юридического статуса владельца, осуществляемые операции, продукция, основные клиенты и поставщики заемщика
Денежные средства (Cash)	Прибыль, дивиденды и объемы продаж в прошлом Достаточность планируемого потолка наличности и наличие ликвидных резервов Сроки погашения дебиторской и кредиторской задолженности, оборачиваемость товарно-материальных запасов Структура капитала Контроль над расходами, показатели покрытия Динамика цен на акции, качество управления Содержание аудиторского заключения
Обеспечение (Collateral)	Право собственности на активы, их срок службы Вероятность морального старения активов Их остаточная стоимость Степень специализации по активам Право ареста, долги и ограничение Обязательства по лизингу и залладные Страхования клиента, гарантии, относительные позиции банка как кредитора Судебные иски и положение с налогообложением Возможные будущие потребности в финансировании

Продолжение Таблицы 1

Условия (Conditions)	Положение клиента в отрасли и ожидаемая доля на рынке Сопоставление результатов деятельности клиента с результатами деятельности других фирм данной отрасли Конкурентоспособность продукции, чувствительность клиента и отрасли к смене стадий делового цикла и изменений технологии Условия на рынке рабочей силы Влияние инфляции на баланс фирмы и поток наличности клиента Долгосрочные отраслевые прогнозы Правовые, политические факторы, факторы, связанные с окружающей средой
Контроль (Control)	Соответствующие законы в банковской деятельности и правила относительно характера и качества кредитов Соответствующая документация для контролеров Подписанные документы о признании долга и правильно составленные документы на получение кредита Соответствие кредитной заявки описанию кредитной политики банка Информация от сторонних лиц (экономистов, политических экспертов) относительно факторов, воздействующих на процесс погашения кредита

Принцип шести «Си» не лишен недостатков. Названные показатели, за некоторым исключением, не могут быть выражены непосредственно в цифровых величинах. Значит, и тут возникает проблемы надежности аргументации в пользу того или иного вывода [6].

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении (по данной проблеме).* Следовательно, для получения объективной оценки кредитоспособности заемщика – физического лица следует использовать различные методы в комплексе. Для этого необходим тщательный отбор показателей и критериев, которые описывают деятельность заемщика, его финансовое положение. Создание бюро кредитных историй клиентов позволит банку снизить затраты по оценке кредитоспособности заемщика, а также уменьшить долю проблемных кредитов, а следовательно, сократить ресурсы на создание резервов для покрытия убытков по ним, осуществлять кредитование надежных и материально состоятельных заемщиков, у которых более высокий показатель соотношения размера кредита и стоимости предмета залога; а наличие кредитной истории будет стимулировать заемщика к погашению кредита, т.к. другая кредитная организация может отказать в предоставлении кредита при наличии невыплаченной задолженности.

Массовое применение зарубежных скоринг – технологий в России будет способствовать повышению кредитных рисков, т.к. отсутствует деятельность кредитных бюро, населению имеет низкую кредитную культуру.

Таким образом, важно проверять, насколько выбранные методы по оценки кредитоспособности заемщика адаптированы для ситуации в стране. Обязательным условием для успешного использования этих методов является высококвалифицированные специалисты, которые имеют достаточный опыт и навыки в отборе потенциальных заемщиков.

#### Литература:

1. Глушкова Н.Б. Банковское дело: учебное пособие / Н.Б. Глушкова – 2-е изд. – М.: Академический проект; Культура, 2011. – 432 с.
2. Глазкова О.А. Пути и проблемы развития кредитования // Банковское кредитование, 2010. №4
3. Зверев О.А. Конкуренция на рынке банковских услуг и задачи банковского менеджмента / О.А. Зверев // Финансы и кредит. – 2010. – №18(156)
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Г.В. Савицкая – 6-е изд., исп. и доп. – М.: Инфра-М, 2013. – 284 с.
5. Лаврушин И.О. Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие / И.О. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко – М.: КНОРУС, 2010. – 256 с.
6. Ендовицкий Д.А. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика: учебно-практическое пособие / Д.А. Ендовицкий, И.В. Бочарова – М.: КНОРУС, 2011. – 272 с.

УДК 316.75

**ИДЕОЛОГИЯ КАК «ЛОЖНОЕ СОЗНАНИЕ»: ПРОТИВОРЕЧИЯ ИНТЕРПРЕТАЦИИ****Смирнова А. А.,***студентка кафедры социологии управления,***Дергунов Ю. В.,***ассистент кафедры социологии управления,**ГОУ ВПО «Донецкий государственный университет управления», г. Донецк*

*В статье рассматривается проблематика идеологии как «ложного сознания» при помощи идей К. Маркса и К. Мангейма. Раскрывается понятие «идеология» на основе теоретических трудов этих мыслителей. Анализируется марксистское учение сквозь призму воззрения Карла Мангейма.*

**Ключевые слова:** идеология, К.Маркс, К.Мангейм, «ложное сознание», утопическое сознание.

*The article discusses the problem of ideology as a 'false consciousness' with a help of Karl Marx's and Karl Manheim's ideas. The notion of ideology is explained through the discussion of these thinkers' theories. Marxist theory is analyzed through Karl Mannheim's vision.*

**Keywords:** ideology, Karl Marx, Karl Mannheim, 'false consciousness', utopic consciousness.

*Постановка проблемы в общем виде.* Одной из наиболее значимых традиций социологического теоретизирования идеологии является теория К. Маркса, рассматривавшего идеологию как «ложное сознание», т. е. распространенные в обществе искаженные представления о социальной реальности, закономерным образом укорененные в социальных отношениях. Существенным противоречием марксистской теории идеологии является противоречие между критической к самому явлению идеологии концепцией «ложного сознания» и идеологизацией самого марксизма. Дальнейшее развитие социологических теорий идеологии, прежде всего, в творчестве К. Мангейма, целесообразно рассматривать как попытки разрешения указанного внутреннего противоречия.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Одними из основных источников, которые помогли выявить проблематику идеологии, были работы А.Б. Баллаева, А.И. Ведрова, И. Валлерстайна, В.Д. Зотова, Б.Н. Бессонова. Также было изучено теоретическое наследие К. Маркса и К. Мангейма, что позволило продемонстрировать непосредственное мышление этих социологов и философов. А.Б. Баллаев осветил некоторые аспекты в проблематике идеологизации марксизма, историю которого он подробно изучал. В.Д. Зотов раскрыл и дополнил понимание Мангеймом «социологии знания». А.И. Ведров показал соотношение критической концепции Маркса и «аффирмативных умолчаний» Мангейма. И. Валлерстайн продемонстрировал каким образом происходило отмирание марксизма как теории современности.

*Актуальность.* Феномен идеологии играет значительную роль в жизни общества. В предшествующие десятилетия были распространены концепции деидеологизации или «конца идеологии», а также популярна была идея «конца истории» (Ф. Фукуяма), т. е. исторической победы либеральной идеологии над ее основными конкурентами. На сегодняшний день представляется очевидным, что противоборство идеологий не закончилось, и в условиях кризиса неолиберализма наблюдается возрождение исторически существовавших идеологий (консерватизма, социализма, фашизма, анархизма) и становление новых (экологизма, феминизма, религиозного фундаментализма). В этих условиях важно выйти за рамки феноменологического восприятия идеологии, и попытаться обратиться к ее сущностным составляющим, рассматриваемым в социологических теориях идеологии, построенных вокруг интерпретации идеологии как «ложного сознания».

*Цель статьи* – рассмотреть противоречия интерпретации идеологии как ложного сознания на примере социологического творчества К. Маркса и К. Мангейма.



*Изложение основного материала исследования.* Ещё до 30 годов прошлого века теории Карла Маркса были сравнительно плохо исследованы в связи с неизвестностью многих первоисточников.

Это привело к тому, что первые философы, которые занимались проблематикой идеологии марксизма, несколько упростили или исказили её толкование [1].

Следует учитывать ещё, что в то время авторитетным было мнение Ф. Энгельса, а он в свою очередь, писал об идеологии как о «ложном» сознании. Для тех, кто прислушивался к нему, противовесом идеологии стала выступать *истина*. Такое мировоззрение было свойственно Л. Альтюссеру и А. Грамши. Подобное мнение прослеживалось и для отечественных социологов [2].

«Немецкая идеология» – труд, который содержит ценные размышления Маркса и Энгельса. Ещё до появления этой книги Маркс пытался отыскать для себя необычную философскую позицию. Первые мысли об этом можно заметить в его раннем труде «Тезисы о Фейербахе». Чуть позднее он скажет о нём как о попытке самоидентификации своих прежних философских воззрений, так как в «Немецкой идеологии» присутствует уже полная критика, как Л. Фейербаха, так и самого себя. Примечательно то, что К. Маркс ранее принимал фейербаховскую идею гуманизма, и даже прикладывал её к своей концепции труда, однако в «Немецкой идеологии» сложно отыскать нечто подобное. В данной книге он критически отзывается о тех же самых идеях, которые ранее одобрял, но полностью отринуть их не было возможности, так как приходилось считаться и с мнением М. Штирнера, который также подвергал Фейербаха критике [3].

Поэтому к 1845 году К. Маркс оказался в ситуации, когда ему необходимо было сформировать свою точку зрения, независимую ни от Фейербаха, ни от Штирнера. И для того, чтобы концепция имела возможность описывать и иные воззрения, отходя от творчества М. Штирнера, Карл Маркс выделил структуру своей концепции идеологии: в первую очередь он поставил вопрос о том, что же является основанием для появления идеологии; следующей ступенькой стало выявление особых черт присущих идеологизации; и в конечном счёте выделяемый порядок всех феноменов идеологии [4].

Если говорить об общем понимании К. Марксом идеологии, то он чаще говорит о ней как про «иллюзию», но она никаким образом не связана с «ложью». Здесь скорее речь о том, что восприятие реальности искажено и представлено в том свете, что необходимо. Таким образом, прослеживается некоторая связь между старыми фейербаховскими воззрениями Маркса. Пусть они не проявлены очевидно, однако в подобной трактовке Л. Фейербах описывал религиозные феномены. Продолжая анализировать творчество Маркса и Энгельса, важно отметить, что они уделяли большое внимание манипулятивной способности идеологии, то есть силы, с которой она может влиять и подчинять людей. Такое понимание раскрывает суть концепции Маркса в том, что идеология не является обманом, а скорее выступает самообманом для того кто её разделяет. И в зависимости от того как человек выполняет свой комплекс движений, согласно намеченному плану (а это ничто иное как праксис), порождается иллюзия. Праксис К. Маркс определяет на индивидуальном и родовом уровне, и в историческом контексте. Это позволяет ему причинами зарождения идеологии называть либо «личностно-активистские», либо «объективировано-отчуждённые» мотивы. При том, праксис уместает в себе и то и другое, но в зависимости от ситуации одна из сторон превалирует. Следовательно, чтобы складывалась ситуация, удобная для доминирования определённого мотива, необходимо некое ограничение или лишение. Для индивида праксис – это естественная вещь, не требующая осмысления, поэтому, когда наступает момент депривации, он попросту не ощущает этого, а принимает всё как должное [5].

Исключительный интерес в проблематике идеологии К. Маркса выявляется по отношению к «жизнепониманию». В его творчестве о нём говорится, как о виде сознания, правда, наивном и непосредственном, но это ещё не позволяет противоречить и выступать альтернативой идеологии. Дело в том, что в определённый момент, такое «чистое» сознание превращается в типичную идеологию. Для этого перехода необходимо лишь применить «жизнепонимание» для группы индивидом, таким образом, лишая их уникальных условий жизни и опосредуя.

Всё сказанное выше затрагивает идеологию внешне, описывает форму, причины появления, некие особенности, но сама сущность остаётся недоступной до момента своего проявления. К. Маркс опасался создать ещё одну иллюзорную конструкцию. Поэтому ним было создано целое направление критики идеологии. Она не просто основывается на

упрощении теорий (если речь о критике идеологии как критики теорий). Скорее в ней заложено стремление к выявлению неслучайных умолчаний и непоследовательностей, работающих ради констелляции общественных сил. К. Мангейм называет их как «аффирмативные умолчания», «аффирмативные непоследовательности». Теоретическая же критика является одним из необходимых условий для устранения идеологии «объективного духа». Но всего этого ещё не достаточно, нужна и критическая практика [6]. Правда, мир нельзя изменить в необходимом направлении, да ещё не учитывать его неправильные интерпретации. Идеология – это соотношение субъективного отношения людей к реальным условиям их существования, и их реального отношения к этим условиям. Если ставить речь о преодолении идеологии, то и рассматривать следует субъективную и реальную стороны, постепенно уменьшая между ними различия. Формы проявления идеологии разные, с одной стороны, это теории, а с другой – культура, институты и др., то есть тот самый «объективный дух». Значит, критика идеологии возможна как критика теорий, посредством механизма вскрытия «аффирмативных умолчаний», и как критика «объективного духа» [6].

Но как было замечено ранее, проблематикой идеологий занимался не один лишь К.Маркс. Значимой фигурой для рассмотрения выступает также и К. Мангейм, творчеству которого принадлежит «Идеология и утопия». Цель создания этой книги состояла в том, чтобы описать типы мышления, которые присутствуют в человеческом понимании, и насколько они могут различаться по своему содержанию и соотносённости к той или иной точке зрения. В контексте такого подхода «идеология» и «утопия» представляются не только изолированными феноменами, но в некотором роде смысловыми отношениями в мире.

К. Мангейм различал два понятия «идеологии». В одном случае рассматривается частичная идеология, а в другом – тотальная.

О частичной идеологии следует говорить в ситуации недоверия к конкретной идее. Причиной такого недоверия является осознание того, что противник искажает факты. Вполне возможно, что он делает это и из-за самообмана, но не надо исключать и умышленную ложь. Подобная трактовка была названа К. Мангеймом частичной из-за того, что она охватывала идею частной заинтересованности, а когда упоминается тотальная идеология, то масштаб распространяется на всю структуру сознания целого класса или даже эпохи. Объединяющим фактором для тотальной и частичной идеологии служит обходной путь, по которому происходит осознание идеи. Если ранее какое-либо представление воспринималось непосредственно и прямо, то сейчас взгляд осуществляется так, как он в чистом виде находится у создателя представления. Социолог указывал, что подобная особенность превращает «идеи» в «функции» носителя идеологии. Что касается различий между двумя типами идеологий, основным из них К. Мангейм считает названную ранее дифференциацию в охвате высказываний. Частичная идеология затрагивает лишь некую их часть, а тотальная всё мировоззрение субъекта или группы. После подобного разграничения следует определение того, что фундаментов мотива создания идеологии для представителя частичной идеологии, служат некие психологические причины, главным образом заложенные внутри него. В случае с тотальной идеологией вместо личностного психологического аспекта сопоставляется форма мышления социального слоя, исторической эпохи, взятые вместе с категориальным аппаратом [7].

Подобное сопоставление погружает понятие частичной идеологии все больше в психологию интереса, в то время, как тотальная довольствуется формальными функциями, предназначение которых постигать объективные структурные связи.

По мнению западных исследователей взгляды на идеологию К. Маркса и К. Мангейма схожи, но К. Мангейм развил идею дальше в освещении корней идеологии, что послужило созданием социологии знания. Переняв у Маркса положение о принадлежности общественного сознания к общественному бытию, социолог предопределял, что общественное бытие не сводимо к одной лишь экономическим отношениям в сфере политики. «Социальное бытие» выстраивается не только за счет экономического фактора, но и также религиозного [7, с.336].

Развивая «социологию знания», К. Мангейм акцентировал внимание на том, что любое мышление происходит в социально созданной атмосфере, а социология знания обязана соотносить «духовные образования» с позициями их носителей в обществе. Не стоит забывать о том, что сильно влияет на мышление элементы, которые сформированы бессознательно социальной средой. И каждый детерминирован личной системой взглядов и убеждений, то есть – тотальной идеологией. В политической области теоретик же свои оценки и импульсы выстраивает связно с политическим течением, борющейся силой. К. Мангейм подтверждает

свою мысль примером важной течений XIX-XXвв.: исторический консерватизм, социально-коммунистическое движение, либерально-демократическое буржуазное мышление, бюрократически-консервативное мышление [8].

К. Мангейм придерживался мнения, что в политической борьбе люди нашли бессознательные коллективные мотивации, которые руководят направлением их мышления. Коллективное бессознательное как угнетённых, так и господствующих групп скрывает от них настоящее состояние общества. Мышление властвующих групп не может рассмотреть факторы, подрывающие уверенность в своём господстве. Предлагая и теоретически аргументируя систему своих идей как единую истинную, правящая группа производит духовное образование, которое именуется идеологией [8, с. 337].

Идеология, какой бы она ни была, – это апология действующего строя. Любая политико-идеологичная идея значит нечто большее, чем фундирование или отрицание постигаемых факторов.

Продолжая руководствоваться «Идеологией и утопией» Карла Мангейма, следует проанализировать ещё одну важную сторону в его творчестве. Далее речь станет затрагивать его концепцию «ложного сознания», но не так как она предстаёт в исходной форме, а в своей современной ипостаси.

Попытка разобраться, что есть истина, а что ложь, влекла за собой перемены системы ценностей, а ведь применительно к ней и ставился вопрос правдивости. Возникает ещё одна проблематика в творчестве Мангейма, и как продолжать определять истинность идеи, если, по сути, она утратила своё значение, преобразовавшись в иное.

Опираясь на новую точку зрения, ложным называется то сознание, которое ориентировано на норму, которая невозможна для данного периода, но причина не индивидуальная, а кроется в неразвитости времени. То есть, устаревшие этические установки занимают место идеологий. Если же «ложное сознание» осуществляется самим индивидом, то речь идёт о уровне самоуяснения. Тогда человек скрывает настоящее отношение к самому себе или же к миру, он искривляет восприятие посредством «идеализирования», «овеществления», «романтизации». Следовательно, при неправильном восприятии, и будет ложным стремление скрыть нарастающее беспокойство за устаревшими и «отжившими» абсолютными ценностями [7]. И в конце концов, ещё один уровень, или скорее тип «ложного сознания» - сознание, что есть несостоятельным в своём познании, и неэффективное для ориентации в мире. Учитывая все рассмотренные стороны, ложное сознание принимает другой вид. Идеологичным называется уже сознание, отстающее в ориентации к новой действительности, и поэтому заслоняет ее устаревшими категориями.

В своих трудах К. Мангейм выделил также то, что существует сознание, которое отличается от других и оно называется «утопическое». Проявляется несоответствие через мышление, деятельность и переживание такого сознания ориентирующихся на факторы, которых вовсе и нет в «бытии». Не каждая такая ориентация утопична, а лишь та, что «трансцендентна по отношению к действительности», то есть та, что взрывает сложившийся порядок вещей в данный момент. Главное различие между идеологическим и утопическим сознанием как раз и лежит в ограничении той трансцендентной к реальности ориентации. В истории чаще всего люди находили ориентир в трансцендентных, чем в имманентных факторах, но у них получалось создавать «социальное» устройство жизни. В утопичную ориентация превращалась в момент, когда ей нужно было уничтожить сложившуюся «структуру бытия».

В основе разделения идеологии и утопии лежит подход понимания «бытия», но это скорее сфера философии. Однако, что определять «действительным» можно как исторически, так и социологически, и как акцентировал К. Мангейм – при помощи социологии знания. Для того, чтобы разобраться, что считать идеологией, а что утопией, надо оценить масштаб ступени прилагаемого реального бытия. Для некоторых точек зрения утопией станут являться те представления, которые находятся в не их цели или плана [7].

Чтобы теоретическое творчество было проиллюстрировано в полной мере, К. Мангейм пытался показать идеологичный характер марксистского учения. Основой в исследованиях марксизма для К.Мангейма послужило положение Маркса о социальной обусловленности и классовом характере общественного знания. Следовательно, рассуждает Мангейм, любая система знаний является не истинной; связь любой теории с интересами класса преобразует её в идеологию, а всякая идеология ничто иное как «ложное сознание», фальсифицирующее действительную социальную науку [9, с.1]. Прежде чем утверждать, что учение Карла Маркса

действительно несёт в себе идеологичный характер, необходимо было бы это подтвердить. Марксизм, образ которого так хорошо сформировался в нашем представлении, не просто собрание сочинений и мыслей Маркса – это множество теорий, ответвлений, анализов, переродившееся в новые догмы. Эта версия доминирующая, и является таковой, по сути, из-за двух крупных течений, нашедших в марксизме свой фундамент – германская социал-демократическая партия и партии большевиков (позже Коммунистическая Партия Советского Союза) [10, с.204]. По мнению И. Валлерстайна, после мировой революции 1968 г, наступлением брежневского застоя в СССР, происходило отмирание марксизма как теории современности, но оставался и остаётся марксизм как критика современности и её историческое проявление – капиталистическая мирозкономика.

Итак, доминирующий марксизм перерос в XXв. в иную ипостась – марксизм-ленинизм, и основывался он на пяти основных положениях, созданных не теоретиками-марксоведами, а скорее воинствующими марксистами. И следующей детерминантой определяющей устройство общества стала цель, которую преследователи партийные руководители: «Для того чтобы перейти от капитализма к коммунизму, необходимо было пройти через этап, названный диктатурой пролетариата, то есть передать власть всецело и исключительно рабочему классу» [10, с.207]. В таком контексте пропагандировалось равенство всех, и равные возможности для любого носителя коммунизма, а также справедливое распределение ресурсов и некие привилегии, если ты рабочий. Но на самом деле все социальные преимущества были зависимы от казны государства, и если она терпела крах из-за низкой производительности труда, то страдала социальная «страховочная сеть». Таким образом социальное государство не могло выполнить своих обещаний, погружая всех в неминуемый социальный кризис и провоцируя возникновение «Солидарности» и всех процессов, которые возникали позже [10].

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении (по данной проблеме).* Исходя из проанализированного материала в работе, логично было бы предположить, что идеи, преследуемые партийцами, изначально несли в себе скрытый умысел или же в какой-то мере выдвигали требования, которые нереально осуществить. Исторический опыт этому доказательство. Карл Мангейм говорил о частичной идеологии в ситуации, если же есть недоверие к конкретной идее, и причиной этому является осознание того, что противник искажает факты. И своё название «частичная» она получила именно из-за того, что затрагивала идеи частного лица, партии, института и т.д. Именно таким и очерчивается в процессе изучения материалов марксизм – как особая частичная идеология. Подтверждение этому привести не трудно. Сам того не желая, Карл Маркс, утверждающий о «скрытности» идеологии, создал её. Вернее сказать он создал идею, которая была поглощена последующим поколением и преобразована. Идеологическое творчество К.Маркса и К.Мангейма было схоже в том, что они оба делали акцент на «скрытности» и «неправдивости» идеологизации, только Мангейм глубже подошёл к рассмотрению вопроса [9].

Итак, согласно Мангейму творчество Маркса является идеологизированным и является частичной идеологией так как:

1. В последствии преобразования идеи Карла Маркса стали нести в себе некий скрытый умысел, который был выгодный тому кто их применял.
2. Последователи как марксизма-ленинизма так и иного переросшего в социализм марксизма подвергали себя самообману и выдавали желаемый результат за действительный.
3. Развившийся марксизм охватывал масштаб не эпохи и не структуру сознания целого класса, а только лишь некую часть сознания.
4. Путь создания идеи был обходным. Возникшая идея не прямо развивалась, а выстраивалась на ранее созданном Марксом учении и трактовалась в удобном для себя понимании.

Перечисленные факторы одни из немногих, которые обличают марксизм как частичную идеологию, но они являются основными в рассмотрении творчества Карла Мангейма, и цель его книги – доказать «идеологичность» марксизма была достигнута.

Подобным образом можно изучать, что же и в нашем современном мире является идеологией и что она пытается пропагандировать, или же скрывать. На основе такой базы теоретического материала, а также конкретных исторических примеров не трудно сопоставлять то, что было ранее, и что имеется сейчас, а труды Карла Маркса и Карла Мангейма лишней раз придут на помощь.

## Литература:

1. Баллаев А.Б. Проблема идеологии в творчестве Карла Маркса / А.Б. Баллаев // Электронный ресурс // Режим доступа: <http://iph.ras.ru/page52136635.htm>
2. Рисмухамедов И.А. Концепции идеологии А.Грамши и Л. Альтюссера и их рецепция в современном неомарксизме / И.А. Рисмухамедов. // Альманах «Восток» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.situation.ru/app/j\\_artp\\_699.htm](http://www.situation.ru/app/j_artp_699.htm)
3. Маркс К. Немецкая идеология / К. Маркс, Ф. Энгельс // Собр. соч. – Изд. 2, – Т. 3.–М.: Политиздат, 1955. – С. 7 – 544.
4. К. Маркс, Ф. Энгельс. Сочинения, тома 1-39. Издание второе М.: Издательство политической литературы, 1955-1974 г.г.
5. Лурия А.Р. Основы нейропсихологии. Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений./ А.Р. Лурия. – М.: Издательский центр "Академия", 2003. – 384 с.
6. Ведров О.І. Знаходити ідеологію в головах і структурах, у словах і діях/ О.І. Ведров. // Commons.-Спільне [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://commons.com.ua/ru/znahoditi-ideologiyu-v-golovah-i-struk>
7. Мангейм К. Идеология и утопия / К. Мангейм.– М.: Юристъ,1994. – 276 с.
8. Зотов В.Д., Зотова Л.В., Ирхин Ю.В. Политология / В.Д. Зотов. – Учебник.– М.: Юристъ, 2002.- 511с.
9. Бессонов Б.Н. . Социальная философия Франкфуртской школы/ Б.Н. Бессонов.– М., «Мысль»; Прага, «Свобода».– 359с.
10. Валлерстайн И. После либерализма / И. Валлерстайн. – М.: УРСС, 2003.– 256 с.



УДК 365.24

**ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОГО  
УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ НЕДВИЖИМОСТИ****Степаненко Р. А.,**

Студент,

*Донецкий государственный университет управления, г. Донецк*

*В статье рассматриваются проблемы на рынке недвижимого имущества, возникшие в период становления государственности Донецкой Народной Республики, дефицит недвижимого имущества для возрастных групп населения в возрасте от 25 до 40 лет обусловленные отсутствием финансового блага для приобретения недвижимого имущества. Приводятся способы решения некоторых проблем на рынке недвижимого имущества.*

**Ключевые слова:** недвижимое имущество, аренда недвижимого имущества, государственный реестр.

*Problems in the real estate market caused during the formation of the statehood of the Donetsk People's Republic and the shortage of real estate for the age groups of the people aged 25 to 40 years due to lack of financial benefits for the acquisition of immovable property have been considered in the article.*

**Keywords:** Real estate, renting of immovable property, the State Register.

*Постановка проблемы в общем виде.* Актуальные проблемы на рынке недвижимого имущества в период становления государственности Донецкой Народной Республики. Методы достижения положительных результатов за счет снижения стоимости арендного недвижимого имущества. Увеличение прибыли государства за счет выведения из тени арендного недвижимого имущества.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Анализом последних исследований и публикаций установлено, что публикуются материалы, носящие информационный характер в сфере консультаций юридическими службами. Не затрагивается глобальный характер данной проблемы, не предлагаются пути решения проблем в сфере аренды недвижимого имущества.

*Актуальность.* Отсутствие возможности решения проблемы дефицита недвижимого имущества в таких ячейках общества, как семья, служит существенным препятствием на пути развития семейных отношений, повышению демографической ситуации в государстве и т.п.

*Цель статьи.* Решения проблемы дефицита жилья на рынке недвижимости за счет создания единого государственного центра недвижимости и выведения из тени арендного имущества.

*Изложение основного материала исследования.* Не для кого не является секретом, что основным благом для создания такой социальной ячейки общества как семья является дом, теплый обитель в котором новоиспеченная ячейка общества (семья), начинает строить свои отношения, растить детей, создавать быт и уют для комфортной жизни.

Зачастую люди сталкиваются с непреодолимым препятствием на пути строительства семейной обители как приобретение недвижимого имущества обусловленного низким финансовым состоянием граждан. Большинство семей находят выход из положения получая наследственную или дарственную недвижимость, так-как основной фонд жилой недвижимости составляет вторичный рынок. Те кто имеет возможность приобрести дом или квартиру, в данный момент сталкиваются с многими трудностями.

В момент становления государственности затяжным процессом в Донецкой Народной Республике стало возобновление работы органов государственной регистрации вещных прав на недвижимое имущество. Работа данных государственных органов не возможна без полного восстановления органов БТИ, нотариата, земельного кадастра. Первой жирной точкой в проведении сделок по отчуждению недвижимого имущества на территории Донецкой Народной Республики поставил приказ министерства юстиции Украины от 17.06.2014 № 953/5 «О неотложных мерах по защите прав граждан на территории проведения антитеррористической операции», тем самым прекратив доступ к реестрам информационной системе министерства юстиции Украины, в том числе к государственному реестру вещных

прав на недвижимое имущество что послужило барьером в работе государственной регистрационной палаты Министерства Юстиции Донецкой Народной Республики.

На сегодняшний день проделана огромная работа по запуску механизма позволяющего приобрести недвижимое имущество и оформить его надлежащим образом в органах нотариата. Не следует забывать, что все недвижимое имущество, находящееся на территории Донецкой Народной Республики, подлежит обязательной перерегистрации в органах БТИ.

Также стоит отметить, что в связи с оттоком инвестиционных капиталов в строительство недвижимого имущества жилого фонда, первичный рынок недвижимости в глобальных его масштабах, сравнивая предыдущие годы, полностью заморожен, что обусловлено нестабильной ситуацией связанной с проведением боевых действий на территории Донецкой Народной Республики.

Как же быть тем слоям населения, у которых отсутствует возможность в приобретении недвижимого имущества? Выходом из сложившейся ситуации, как правило, служит съёмное жильё, которое позволит иметь крышу над головой сейчас и задуматься о решении проблем в приобретении жилья в будущем.

Молодые пары или просто граждане, которые сталкиваются с вопросом подбора арендной недвижимости за частую начинают поиски, вычитывая объявления на информационных стендах, журналах, газетах, средствах СМИ и т.п. При наборе номера телефона лишь единицы дозваниваются до собственников недвижимого имущества, а основной массе искателей домашнего быта и уюта отвечают агенты по недвижимости или частные маклера. Согласившись на условия агентства по недвижимости или частного маклера, а это уплата комиссионных услуг в размере от 50 % до 100 % стоимости арендного имущества в месяц, риски только начинаются.

На сколько официально проходят данные операции по недвижимости?

При заключении договора на аренду недвижимого имущества собственник недвижимости согласно Закону Донецкой Народной Республики от 25.12.2015 г. № 99 – ІНС, действующая редакция от 19.01.2016г. «О налоговой системе», обязан производить отчисления в государственный бюджет Донецкой Народной Республики 15 % от прибыли ежемесячно, поэтому желающих заключать договора аренды на недвижимое имущество и официально платить налоги государству единицы.

Выходом из ситуации и решением данной проблемы может быть создан государственный орган предоставляющий гарантии всем участникам процесса следующим образом:

- создание единого государственного центра недвижимости;
- уменьшение ставки по налогам с 15 % до 3 %;
- предоставление гарантий всем участникам процесса.

Создание единого государственного центра недвижимости даст уверенность всем участникам процесса в том, что никто не будет подвержен рискам потерять денежные средства или недвижимое имущество.

Каким образом это работает?

В едином государственном центре недвижимости создается электронная база арендаторов и арендодателей. Информация о соискателях размещается на сайте центра недвижимости. Существует множество схем свода арендодателя и арендатора. Фактически государственное предприятие лишь доносит нужную информацию к соискателям, а в конечном результате выигрывают все стороны.

Уменьшение ставки по налогам необходимо для вывода из тени арендного имущества, так как люди долгое время привыкли укрываться от уплаты налогов и прибыль государства от уплаты налогов составляют копейки.

Уменьшение ставки до 3 % по налогам на аренду недвижимого имущества позволит не скрываться от данного налогообложения, что в свою очередь существенно увеличит доход в бюджет государства.

Такой подход, прежде всего, позволит выработать гражданское мнение о необходимости уплаты налога на прибыль от недвижимого имущества в обязательном порядке. За тем ставки по данному налогообложению следует поднимать каждые 5 лет на 3 % что позволит за одно десятилетие существенно увеличить прибыль государства.

Созданное государственное предприятие поможет всем участникам процесса гарантировать надёжность совершающих операций по аренде недвижимого имущества. Арендатора привлечёт освобождение или частичное освобождение от уплаты комиссионных

сборов, а также сократит риски, заплатив немалую сумму денег, остаться без крыши над головой. Арендодателя привлекут гарантии данные государством относительно собственности недвижимого имущества. Государству вышеизложенный процесс поможет увеличить поступление прибыли от налогообложения на прибыль поучаемую гражданами от дохода на аренду жилья.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении (по данной проблеме).* В данном исследовании рассмотрена проблема совершения сделок отчуждения недвижимого имущества, поиск выходов из сложившейся ситуации гражданам, у которых отсутствует возможность приобретения жилья, методы достижения положительных результатов за счет снижения процентных ставок налогообложения, увеличение прибыли государства за счет выведения из тени арендного недвижимого имущества.

Литература:

1. Закон Донецкой Народной Республики от 25.12.2015 г. № 99 – ИНС, действующая редакция от 19.01.2016г. «О налоговой системе».

УДК 342.52

### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ АППАРАТОМ НАРОДНОГО СОВЕТА ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

*Шеринёва К. А.,*

*помощник Заместителя Председателя Народного Совета Донецкой Народной Республики*

*В статье осуществлен комплексный анализ работы секретариатов Аппарата Народного Совета Донецкой Народной Республики.*

**Ключевые слова:** референдум, декларация о независимости, депутат, комитет, нормативные документы.

*A comprehensive analysis of the work of the secretariats of the Office of the People's Council of the Donetsk People's Republic has been implemented.*

**Keywords:** referendum, declaration of independence, the deputy of the committee, regulations.

12 мая 2014 года в соответствии с результатами состоявшегося 11 мая референдума о самоопределении Донецкой Народной Республики и на основании декларации о независимости от 7 апреля 2014 года была провозглашена суверенная Донецкая Народная Республика.

2 ноября 2014 совместно с выборами Главы Донецкой Народной Республики состоялись выборы в Народный Совет Донецкой Народной Республики первого созыва (далее – Народный Совет). Народный Совет – согласно конституции Донецкой Народной Республики, парламент Донецкой Народной Республики, представительный и единственный законодательный орган государственной власти Донецкой Народной Республики [1, с.19-20]. В политической гонке приняли участие два общественных объединения. 3 ноября 2014 председатель Центральной избирательной комиссии Донецкой Народной Республики огласил итоги выборов депутатов Народного Совета в процентном отношении. Результаты выглядели следующим образом: «Донецкая республика» набрала 64,43 %, «Свободный Донбасс» – 27,75 %. Народный совет был избран сроком на четыре года в количестве 100 депутатов, из них «Донецкая республика» получила 68 депутатских мандатов, «Свободный Донбасс» – 32 мандата.

В тот же день для обеспечения деятельности депутатов Народного Совета был создан Аппарат Народного Совета Донецкой Народной Республики (далее – Аппарат Народного Совета) как постоянно действующий орган, осуществляющий правовое, организационное, документационное, аналитическое, информационное, финансовое и материально-техническое обеспечение деятельности депутатов Народного Совета, депутатских объединений в Народном Совете, комитетов и комиссий Народного Совета, Председателя Народного Совета, его заместителя, создающим условия для реализации Председателем Народного Совета и заместителем Председателя Народного Совета конституционных полномочий по ведению



заседаний, организации служебного распорядка Народного Совета, взаимодействия с депутатами Народного Совета, депутатскими объединениями, комитетами, комиссиями Народного Совета и органами государственной власти Донецкой Народной Республики [2, с.3].

Работа Аппарата Народного Совета построена в соответствии с Конституцией Донецкой Народной Республики, законами, постановлениями, Регламентом Народного Совета, распоряжениями Председателя Народного Совета, положением «Об аппарате Народного Совета Донецкой Народной Республики» и другими нормативными документами Донецкой Народной Республики. Структурные подразделения Аппарата Народного Совета строят свою работу в соответствии с Положениями об отделах, управлениях и должностными инструкциями работников, направленную на оказание поддержки деятельности депутатов Народного Совета. Уделяют внимание подготовке и проведению, как плановых, так и внеплановых мероприятий, а также совершенствуют свою деятельность по направлениям в период становления молодого государства. Осуществляется взаимодействие между структурными подразделениями, но насколько оно эффективно и качественно?

В ноябре 2015 года во исполнение постановлений, распоряжений Председателя Народного Совета и в целях повышения эффективности обеспечения деятельности Народного Совета были проведены организационно-штатные изменения в Аппарате Народного Совета.

С 1 ноября 2015 года в структуру Аппарата вошли:

- отдел документационного обеспечения и делопроизводства;
- отдел организационно-методического и аналитического обеспечения;
- отдел распорядительной работы и материально-технического обеспечения.

Отдел организационного и документационного обеспечения преобразован в отдел по работе с прохождением законопроектов; отдел собственной безопасности – в отдел внутренней безопасности; отдел бухгалтерского учета и материально-технического обеспечения – в отдел бухгалтерского учета и финансового обеспечения.

Реорганизация структуры Аппарата Народного Совета позволила существенным образом усовершенствовать, систематизировать и улучшить в целом работу Аппарата, наладить материально-техническое обеспечение, а также начать работу по организации обучения депутатов. Структура Аппарата Народного Совета Донецкой Народной Республики приведена на рисунке 1.



Рис. 1. Структура Аппарата Народного Совета Донецкой Народной Республики

В общей структуре Аппарата Народного Совета важное место занимают патронатные службы (секретариаты), которые, как известно, имеют лишь лица, по своему правовому статусу

относящиеся к политикам. Председатель Народного Совета, Заместитель Председателя Народного Совета, Руководитель Аппарата Народного Совета – у каждого свой секретариат. Секретариаты образуются в целях информационно-аналитического, документационного и организационного обеспечения деятельности Руководителя. Работники секретариатов назначаются и освобождаются от должности приказом Руководителя Аппарата Народного Совета по представлению Председателя Народного Совета или Заместителя Председателя Народного Совета [2, с.5] (каждый из Руководителей имеет право самостоятельно подбирать и принимать на должность персонал в свой секретариат).

Осуществляя свою деятельность, секретариат взаимодействует со структурными подразделениями Аппарата Народного Совета, с депутатами Народного Совета, Администрацией Главы Донецкой Народной Республики, государственными органами власти, органами местного самоуправления, средствами массовой информации, а также предприятиями, учреждениями, объединениями и организациями всех форм собственности. [3, с.2]. В состав секретариата входят помощник, пресс-секретарь и референт. У Председателя Народного Совета и Руководителя Аппарата Народного Совета в секретариатах есть помощник и референт, у Заместителя Председателя Народного Совета – полный состав секретариата, т.е. все три должностные единицы.

Следует отметить, что до октября 2015 года включительно у Председателя Народного Совета и Руководителя Аппарата Народного Совета был один секретариат, откуда возникал ряд проблем из-за невозможности сотрудниками секретариата расставить приоритеты выполнения заданий двух руководителей. Таким образом, реорганизация, проведенная в ноябре 2015 года во исполнение постановлений, распоряжений Председателя Народного Совета исправила сложившуюся ситуацию.

Согласно Положения «О секретариате Заместителя Председателя Народного Совета Донецкой Народной Республики» основными функциями секретариата являются:

- осуществление организационного и протокольного обеспечения деятельности Руководителя, организация проведения протокольных и иных мероприятий с участием Руководителя;
- обеспечение взаимодействия Руководителя с политическими партиями, общественными и религиозными организациями, культурными центрами и иными институтами гражданского общества;
- планирование и организация исполнения ежедневного, еженедельного и ежемесячного рабочих графиков Руководителя;
- подготовка аналитических и справочных материалов, необходимых для обеспечения деятельности Руководителя;
- организация совместно с другими структурными подразделениями Аппарата Народного Совета, подготовка необходимых аналитических и справочных материалов для Руководителя;
- обеспечение ежедневных подборок материалов средств массовой информации по вопросам ведения Народного Совета для Руководителя;
- осуществление в пределах своих полномочий, подготовки нормативных правовых актов и документов Руководителю;
- запрашивание в Аппарате Народного Совета, у органов государственной власти, органов местного самоуправления, предприятий, учреждений, организаций и объединений информации, необходимой для решения вопросов, относящихся к ведению Руководителя;
- прием, регистрация и учет входящей корреспонденции, адресованной Руководителю, депутатам Народного Совета и их помощникам;
- оказание содействия депутатам Народного Совета в разработке проектов законов;
- ведение служебной переписки по поручению Руководителя;
- осуществление контроля за обеспечением единого порядка поступления, обработки и подготовки документации Руководителя;
- обеспечение и организация работы комиссий и рабочих групп, возглавляемых Руководителем;
- осуществление контроля за выполнением распоряжений и поручений Руководителя;
- организация подготовки и рассылки поздравлений от имени Руководителя;
- осуществление иной деятельности в соответствии с решениями и поручениями Руководителя [3, с. 2-3].

Для изучения опыта работы секретариатов Российской Федерации, согласно Положения «Об Аппарате Правительства Российской Федерации», рассмотрим основные функции секретариата Руководителя:

- представление Руководителю аналитических, справочных и других материалов по вопросам, рассматриваемым на заседаниях Правительства и его Президиума, заседаниях координационных и совещательных органов, возглавляемых Руководителем, а также материалы для других мероприятий с участием Руководителя;
- обеспечение своевременного представления Руководителю подготовленных проектов актов, поручений и иных материалов, по которым требуется решение Руководителя;
- организация проведения совещаний у Руководителя, а также оформление с участием департаментов Правительства решений, принятых на этих совещаниях;
- организация совместно с подразделениями Аппарата Правительства, проведение и протокольное обеспечение других мероприятий, осуществляемых Руководителем;
- анализ корреспонденции, поступающей на имя Руководителя, формирование соответствующих материалов и направление корреспонденции в установленном порядке в соответствии с распределением для рассмотрения в департаменты;
- подготовка Руководителю материалов к докладам и выступлениям, а также с участием других подразделений Аппарата Правительства – необходимые аналитические и справочные материалы;
- обеспечение по указанию Руководителя оперативного взаимодействия с руководителями федеральных министерств, федеральных служб и федеральных агентств, других органов и организаций;
- донесение Руководителю оперативной информации;
- выполнение поручений Руководителя, а также контроль за выполнением его указаний [4, с.9-10].

Как видно из выше представленных функций, цели деятельности секретариатов Аппарата Народного Совета Донецкой Народной Республике и Аппарата Правительства Российской Федерации перекликаются, представляя собой документационное, организационное и информационно-аналитическое обеспечение деятельности Руководителей.

Проводя анализ перечня функций, можно выявить несоответствия распределений обязанностей. Так, в функциональные обязанности секретариатов Аппарата Народного Совета вменены обязанности по приему, регистрации и учету входящей корреспонденции, адресованной Руководителям, депутатам Народного Совета и их помощникам. Эта функциональная обязанность должна относиться к отделу документационного обеспечения и делопроизводства, основными задачами которого являются обеспечение организации делопроизводства в соответствии с Инструкцией; прием, регистрация и учет входящей и отправка исходящей корреспонденции, адресованной Руководителям, депутатам Народного Совета и их помощникам, а также контроль за соблюдением в структурных подразделениях Аппарата Народного Совета требований по составлению, оформлению документов и организации делопроизводственных процессов, сроков прохождения и исполнения служебных документов и поручений руководства Аппарата Народного Совета.

Такая функция, как оказание содействия депутатам Народного Совета в разработке проектов законов, дублируется в функциональных обязанностях сотрудников отдела правового содействия депутатам Народного Совета. Основными его задачами является оказание депутатам Народного Совета консультативной помощи в подборе законодательных и иных нормативных правовых актов, консультаций по работе с заявлениями и обращениями граждан по правовым вопросам, содействие в разработке проектов законов. Следовательно, два отдела занимаются одними и теми же вопросами. С целью повышения эффективности обеспечения деятельности Народного Совета, такую функцию, как оказание содействия депутатам Народного Совета в разработке проектов законов, необходимо вменить отделу правового содействия депутатам Народного Совета.

С целью повышения своевременной информированности Руководителей нелишним было бы воспользоваться практикой Аппарата Правительства Российской Федерации, и вменить в обязанности секретариатов Аппарата Народного Совета донесение Руководителю оперативной информации.

Осуществив комплексный анализ работы секретариатов Аппарата Народного Совета было установлено, что сотрудники секретариатов практически 20 % своего рабочего времени тратят на выполнение «чужих» функциональных обязанностей.

Подводя итоги, можем сделать вывод, что взаимодействие между структурными подразделениями осуществляется неэффективно, нет четкого распределения функциональных обязанностей, в результате чего возникают случаи дублирования поставленных задач. В связи с чем, нами разработаны рекомендации по оптимизации работы секретариатов, путем пересмотра локальных нормативных актов, касающихся организации работы Аппарата Народного Совета. Кроме того, рекомендуем чаще обращаться к опыту успешных государств, например, таких как Российская Федерация. Однако не следует забывать, что Донецкая Народная Республика еще совсем молодое государство, в процессе становления, и работа Аппарата Народного Совета в целом и секретариата в частности – только формируется. Существуют противоречия между прописанными целями и задачами в локальных нормативных актах (положениях, должностных инструкциях) и их практической реализацией. Каждый день в работе секретариата, и других структурных подразделениях Аппарата Народного Совета добавляются новые задачи, ранее непрописанные в нормативных документах, возникает необходимость ситуационного реагирования, однако, понимая важность и меру ответственности, возложенную на сотрудников Аппарата Народного Совета, поставленная задача выполняется в полном объеме в установленный срок.

#### Литература:

1. Конституция Донецкой Народной Республики (принята Председателем Верховного Совета Донецкой Народной Республики Постановление № 1-1 от 14 мая 2014 года) (с изменениями, внесенными Законами от 27.02.2015 года № 17-ИНС, от 29.06.2015 года № 63-ИНС, от 11.09.2015 года № 92-ИНС)
2. Положение «Об Аппарате Народного Совета Донецкой Народной Республики» (принято постановлением Народного Совета Донецкой Народной Республики от 23 октября 2015 г. № I-401П-НС)
3. Положение «О Секретариате Заместителя Председателя Народного Совета Донецкой Народной Республики» (принято приказом и.о. Руководителя Аппарата Народного Совета Донецкой Народной Республики от 09.11.2015 №09/11/2ПК)
4. Положение «Об Аппарате Правительства Российской Федерации» (утвержденное постановлением Правительства РФ от 1 июня 2004 г. №260)

СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ  
«Студенческий Вестник ДонГУУ»

Требования к авторским рукописям

1. Для публикации в журнале принимаются работы, которые ранее не публиковались, в сфере экономики, менеджмента, маркетинга, финансов, биржевого и банковского дела, предпринимательства, экологии, проблем деятельности фирм на международном рынке, государственного управления, проблем управления городом, регионом, районом, методики и практики подготовки специалистов.

2. В представленной для публикации статье должны содержаться результаты анализа, обобщения конкретных материалов, с позиций автора и с учётом требований ВАК.

3. Рукописи представляются в 1-ом экземпляре (на русском или английском языке), напечатанным кеглем 14 Times New Roman с одной стороны листа формата А-4 через 1 интервал. Поля на странице со всех сторон должны составлять 2,5 см. Минимальный объём статьи – 6 страниц.

4. Использование символа дефиса (–) для переноса слов запрещено.

5. Рукопись начинается с индекса УДК в верхнем левом углу страницы. Текст должен соответствовать структурной схеме: название, фамилия и инициалы авторов, учёная степень, учёное звание, место работы, должность, аннотация, текст статьи: введение, основной раздел (возможны подразделы).

6. Текст аннотации с указанием авторов и названием статьи (на русском и английском языках) прилагается к рукописи на отдельном листе. Страницы рукописи должны быть последовательно пронумерованы. Все значения физических величин подаются в системе СИ. Для текстового материала используется настоящее время (за исключением обращения к предыдущим статьям).

7. Рисунки и таблицы оформляются в соответствии с ГОСТ 2.105-95. Каждый рисунок должен быть подписан (под рисунком), а таблица иметь название (над таблицей посередине строки). Все рисунки и таблицы должны быть пронумерованы арабскими цифрами. Для создания рисунков и таблиц следует использовать стандартный набор программ Microsoft Office. Иллюстративный материал, выполненный с помощью других программ, желательно подавать в векторных формах WMF, EPS или растровом – TIFF (графики – черно-белые, 600 dpi; фотографии – с оттенком серого, 150 dpi). Все связанные файлы (статья, аннотация, сведения об авторе) пересылаются на электронную почту научного отдела: [stud.v.dsum@list.ru](mailto:stud.v.dsum@list.ru).

Использование вставленных объектов должно быть согласовано с редакцией журнала.

Математические формулы выполняются с помощью стандартного редактора формул Microsoft Equation 3.0 (или совместимого) с использованием стандартов набора (соблюдение стиля и относительного размера компонентов формул).

8. Перечень литературных источников (список литературы) даётся общим списком в конце рукописи и должен быть составлен в очередности ссылок в тексте (*а не в алфавитном порядке!*) на языке оригинала в соответствии с действующим ГОСТ. Ссылка на источник даётся в квадратных скобках, конкретные страницы указываются в этих квадратных скобках через запятую и в списке литературы, например: [1, с. 35]. Если ссылка даётся сразу на два-три и т. д. источника без указания конкретных страниц, то перечисленные источники должны отделяться друг от друга точкой с запятой и ссылка должна выглядеть следующим образом: [1; 3; 5].

9. Рукопись статьи включает сообщение об авторе/авторах, внутреннюю рецензию с подписью рецензента (кандидата/доктора наук), для студентов обязательно представление отзыва научного руководителя.

10. В статью могут быть внесены изменения редакционного характера без согласия авторов.

11. Окончательное решение о публикации принимает Редакционная коллегия.

12. Рукописи не возвращаются.

13. Телефон для справок: (062)-305-46-23.

Адрес редакции: 83015, г. Донецк, ул. Челюскинцев, 163а, ГОУ ВПО ДонГУУ

*Научное издание*

# **Студенческий вестник ДонГУУ**

Материалы представлены на языке оригинала.

Опубликованные материалы отображают точку зрения авторов, которая может не совпадать с мнением редколлегии журнала.

При цитировании или частичном использовании текста публикаций ссылка на журнал обязательна.

---

Подписано в печать решением ученого совета ГОУ ВПО ДонГУУ от  
24.03.2016. Формат 64x80 1/8. Усл. печ. л. 12,65.  
Тираж 100 экз. Заказ №

---

Адрес редакции: 83015, г. Донецк, ул. Челюскинцев, 163а, ГОУ ВПО ДонГУУ