



Студенческий вестник ДонаУиГС

Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики»

Студенческое научное общество ГОУ ВПО «ДонаУиГС»

Научный журнал

**Студенческий
вестник
ДонАУиГС**

3 (5) 2016

Донецк, 2016

**РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ НАУЧНОГО ЖУРНАЛА
«СТУДЕНЧЕСКИЙ ВЕСТНИК ГОСУДАРСТВЕННОГО
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «ДОНЕЦКАЯ
АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»**

Смирнова Екатерина Алексеевна – *председатель редакционной коллегии, координатор Студенческого научного общества ГОУ ВПО «ДонАУиГС»*

Науменко Светлана Николаевна – *заместитель председателя редакционной коллегии, кандидат наук по государственному управлению, доцент*

Гребенюк Владислав Андреевич – *секретарь, председатель Студенческого научного общества ГОУ ВПО «ДонАУиГС»*

Станкова Тамара Валентиновна – *технический, научный редактор*

Члены редакционной коллегии:

Дорофиев Вячеслав Владимирович – доктор экономических наук, профессор, проректор по научной работе ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Есауленко Дмитрий Юрьевич – координатор Студенческого научного общества ГОУ ВПО «ДонАУиГС» факультета стратегического управления и международного бизнеса, ассистент

Степанова Ольга Григорьевна – координатор Студенческого научного общества ГОУ ВПО «ДонАУиГС» факультета юриспруденции и социальных технологий, преподаватель

Тарасова Елена Владимировна – координатор Студенческого научного общества ГОУ ВПО «ДонАУиГС» финансово-экономического факультета, кандидат экономических наук, доцент

Ущাপовская Елена Николаевна – координатор Студенческого научного общества ГОУ ВПО «ДонАУиГС» факультета производственного менеджмента и маркетинга, 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

Губерная Галина Константиновна – доктор экономических наук, профессор

Ободец Роман Васильевич – кандидат наук по государственному управлению, доцент

СО Д Е Р Ж А Н И Е

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС

Волокита А.Г., Козлов В.С. Особенности повышения конкурентоспособности транспортных предприятий в современных условиях	5
Герасютина А.Е., Докторова Н.П. Стиль руководства и его влияние на эффективность управленческой деятельности	8
Зикунова А.Н., Докторова Н.П. Маркетинг как метод управления.....	15
Иванова Ю.А., Козлов В.С. Управление персоналом предприятия как основа стратегии управления предприятием в современных условиях.....	22
Маган М.С., Докторова Н.П. Конкуренция пенсионных фондов и страховых компаний	28

ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЛУЖБА И УПРАВЛЕНИЕ

Давыденко А.А., Фомин Ю.В. Особенности оформления заявки и приобретения прав на изобретения.....	33
Данилишина В.А., Смирнов С.Н. Парадигма управления персоналом современной организации	36
Прокопенко М.А., Петенко А.В. Анализ и проектирование рабочего места	41

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

Дранко В.С., Савченкова О.О. Логистические провайдеры на рынке услуг Донецкой Народной Республики	46
Узун А.А., Беляева И.В. Управление ТБО на стадии их сбора и транспортировки как ключевой критерий устойчивого развития Донецкой Народной Республики.....	50

ФИНАНСЫ И ЭКОНОМИКА

Адодин А.С., Науменко С.Н. Теоретико-методические аспекты управления финансовой устойчивостью предприятия-субъекта ВЭД как основа его развития	56
Беломеря В.С., Петрушевская В.В. Инвестиционная деятельность предприятий: современное состояние и направления активизации	59
Бондарева В.И., Николаева О.Н. Комплекс маркетинга как инструмент стратегического управления на предприятии-субъекте ВЭД	64
Виноградова Ю.С., Волощенко А.М. Методические основы антикризисного управления предприятием	69
Дейнеко Д.А., Филиппова Ю.А. Влияние собственного и заемного капитала на финансово-экономические результаты деятельности предприятия	74
Ермоленко В.П., Кириенко О.Э. Автотранспортное страхование в Украине: проблемы и перспективы развития.....	79
Жушма И.А., Подгорный В.В. Проблемы использования современных информационных технологий во внутрихозяйственном планировании	84
Кожухова Е.А., Пшеничная В.П. Совершенствование политики финансирования капитальных инвестиций	89
Малькова Л.С., Филиппова Ю.А. Специфика формирования оборотных средств сельскохозяйственных предприятий.....	93
Морозова А.Ю., Черная Л.В. Проблема формирования механизмов внедрения стратегического планирования внешнеэкономической деятельности на угледобывающих предприятиях.....	99
Погорелова А.С., Малик М.А. Стратегическое управление развитием внешнеэкономической деятельности предприятия	102
Попович А.Д., Папа-Дмитриева И.И. Внедрение системы мониторинга окружающей среды в Республике	107
Рыбак О.Е., Жидченко В.Д. Резервы эффективного использования трудовых ресурсов на фирме	114
Федотова В.О., Волощенко А.М. Проблемы управления финансовыми активами предприятия и методы их решения	121
Христовая А.А., Мешкова В.С. Инвестирование инновационной деятельности	126
Юрченко М.А., Верига А.В. Классификация безналичных расчетов на современном этапе развития экономики региона	130

ЮРИСПРУДЕНЦИЯ И СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Володовский Ю.П., Ворушило В.П. Место исполнительной власти в системе органов государственной власти	137
Прокофьев Н.А., Разбейко Н.В. Место международного частного права в правовой системе и его соотношение с международным публичным правом	142
Чикаленкова Я.А., Ворушило В.П. Местное самоуправление в системе народовластия в Донецкой Народной Республике	150
Телегей Д.С., Разбейко Н.В. Становление системы ДНР: проблемы права собственности	155

C O N T E N T S

STRATEGIC MANAGEMENT AND INTERNATIONAL BUSINESS

Volokita A.G., Kozlov V.S. Features of competitiveness of transport enterprises in modern conditions.....	5
Gerasyutina A.E., Doktorova N.P. The style of leadership and its impact on the effectiveness of management activities	8
Zikunova A.N., Doktorova N.P. Marketing as the method of management	15
Ivanova Yu.A. Kozlov V.S. Management of enterprises stuff as a basis of the enterprise management strategy in modern conditions	22
Magan M.S., Doktorova N.P. The competition of pension funds and insurance companies.....	28

STATE SERVICE AND MANAGEMENT

Davydenko A.A., Fomin Yu.V. Peculiarities of registration of application and acquisition of rights for inventions	33
Danylyshina V.A., Smirnov S.N. The paradigm of personnel management of modern organization	36
Prokopenko M.A., Petenko A.V. Analysis and design of the workplace	41

PRODUCTIVE MANAGEMENT AND MARKETING

Dranko V.S., Savchenkova O.O. Logistics providers in the market of services of Donetsk People's Republic	46
Uzun A.A., Belyaeva I.V. Management of solid waste at the stage of its collection and transportation as the key criterion of sustainable development of Donetsk People's Republic	50

FINANCE AND ECONOMY

Adodin A.S., Naumenko S.N. Theoretical and methodical aspects of management of financial stability of an enterprise-subject of FEA as a basis for its development	56
Belomerya V.S., Petrushevskaya V.V. Investment activity of enterprises: current state and directions of activation.....	59
Bondareva V.I., Nikolaeva O.N. The complex of marketing as the tool of strategic management at the enterprise-subject of FEA.....	64
Vinogradova Yu.S., Voloshchenko L.M. Methodical basis of anti-crisis management of enterprise	69
Deineko D.A., Filippova Yu.A. The impact of own and borrowed capital on the financial and economic performance of the enterprise	74
Ermolenko V.P., Kirienko O.E. Motor transport insurance in Ukraine: problems and prospects of development.....	79
Zhushma I.A., Podgorny V.V. The problems of using of modern informational technologies in intraeconomic planning	84
Kozhukhova E.A., Pshenichnaya V.P. Improving of financing policy of capital investments.....	89
Malkova L.S., Filippova Yu.A. Specificity of the formation of working capital of agricultural enterprises	93
Morozova A.Yu., Chernaya L.V. The problem of the formation of mechanisms of implementation of strategic planning of foreign economic activity at coal mining enterprises	99
Pogorelova A.S., Malik M.A. The strategic management by foreign economic activity development of enterprise	102
Popovich A.D., Papa-Dmitrieva I.I. Implementation of a monitoring system of environment in the Republic	107
Rybak O.E., Zhidchenko V.D. Reserves of effective use of labor resources at firm.....	114
Fedotova V.O., Voloshenko L.M. Problems of management of financial assets of the enterprise and methods of their solution	121
Khristovaya A.A., Meshkova V.S. Investing of innovational activity.....	126
Yurchenko M.A., Veriga A.V. Classification of non-cash payments on the modern stage of development of region's economy	130

JURISPRUDENCE AND SOCIAL TECHNOLOGIES

Volodovsky Yu.P., Vorushilo V.P. Place of executive power in the system of public authorities.....	137
Prokofiev N.A., Razbeiko N.V. Place of private international law in the legal system and its correlation with international public law.....	142
Chikalenkova Ya.A., Vorushilo V.P. Local self-government in the system of democracy in the Donetsk People's Republic	150
Telegey D.S., Razbeiko N.V. The formation of DPR's system: the problems of law property	155

УДК 332.14:338.47

ОСОБЕННОСТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Волокита А.Г.,

магистрант кафедры менеджмента непродуцированной сферы,

Козлов В.С.,

*к.э.н., доцент кафедры менеджмента непродуцированной сферы,
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк*

В статье рассмотрены виды и методы конкуренции в современных реалиях на которые ориентируются транспортные предприятия, создавая условия для повышения конкурентоспособности в своем сегменте. Предложены мероприятия по повышению эффективности деятельности отделов маркетинга и сбыта транспортных предприятий.

Ключевые слова: конкуренция, ценовая конкуренция, конкурентоспособность, транспортное предприятие, планирование.

The article describes the types and methods of competition in the modern realities which are guided by transport enterprises, creating conditions for higher competitiveness in the segment. Proposed actions for increase of efficiency of activity of departments of marketing and sales of transport enterprises.

Keywords: competition, price competition, competitiveness, enterprise of transport, planning.

Постановка проблемы. Окружающее фирму экономическое пространство развивается согласно своим собственным определенным закономерностям. Для предприятия в современных реалиях познание этих закономерностей является гарантией ее существования и развития. Для транспортного предприятия изучение этого пространства приводит к значительным затратам на количественные исследования, но ведущую роль играет качественный аспект исследований, поскольку только знание причинно-следственных взаимосвязей, т.е. выявление причин поступков субъектов рынка, дает фирме конкретное конкурентное преимущество и позволяет построить адекватную конкурентную стратегию.

Анализ последних исследований и публикаций. Перечень вопросов, которые поднимаются в работах таких ученых как Р.А. Косогляд, В.П. Желинский, А.В.Перепелюк, Ю.М. Цветов, Ю.Ф. Кулаев и других, не охватывает проблем, возникающих в результате повышение конкурентоспособности транспортных предприятий и особенностей повышения эффективности в области предоставления дополнительных услуг и деятельности его специальных отделов.

Актуальность. Оценка конкурентного положения фирмы предполагает совокупность действий, рационально раскрывающих содержание деятельности фирмы в рыночном пространстве. Она позволяет выявить ключевые моменты несовпадения линий поведения фирмы и поведения рынка.

Цель статьи – рассмотреть виды и методы конкуренции в современных реалиях на которые ориентируются транспортные предприятия, создавая условия для повышения конкурентоспособности в своем сегменте.

Изложение основного материала исследования. В самом общем виде выводы о направлениях повышения конкурентоспособности транспортной компании можно сделать, основываясь на результатах анализа, выполненного в предыдущей главе.

Главными факторами успеха в конкуренции с другими автопроизводителями и продавцами оказались цена, скорость, техническое и гарантийное обслуживание, стоимость и сроки.

Рассмотрим виды и методы конкуренции при функционировании компании на рынке в условиях нестабильности (рис. 1).



Рис. 1. Основные виды и методы конкуренции

Конкурентное позиционирование – это выбор позиции на рынке, исходя из оценки конкурентной среды, собственных и чужих преимуществ и недостатков, и ее корректирование в зависимости от влияния факторов окружающей среды.

При всем многообразии методов конкуренции различают два основных вида: ценовую и неценовую конкуренцию.

Ценовая конкуренция – это те ценовые тенденции, которые с течением времени при конкурентном поведении фирмы могут обеспечить перепозиционирование товарного ассортимента и формирование конкурентных преимуществ. Они также могут служить отражением проблем, возникающих в управлении издержками, при понимании того, что конкурент устанавливает цены по схеме «издержки + конкурентный паритет». Это позволяет реагировать на конкурентное поведение рынка и регулировать конкурентные стратегии [1,3].

Метод ценовой конкуренции основан на использовании правил, когда установление размера цены не ограничивается только его покупной ценой. Маркетолог – управленец должен производить оценку размера цены с обязательной коррекцией оценки стоимости жизненного цикла товара конкурента. Другими словами, цена, предлагаемая конкурентом, может быть очень выгодной, однако в силу высокой стоимости обслуживания товара и текущих издержек она может оказаться слишком

высокой относительно фазы жизненного цикла товара по сравнению с ценой товара нашей компании или наоборот. Обычно в управлении конкурентоспособностью такой анализ может быть положен в основу конкурентного преимущества продавца, производящего качественные и очень надежные товары [2, 3].

Неценовые методы конкуренции включают очень широкий спектр приемов конкурентного поведения. К ним относятся:

- инновации и автоматизация производственных процессов;
- использование перспективных каналов распределения товаров;
- принципы стимулирования продаж, реклама и др.

Особое место в арсенале методов оценки конкурентного поведения занимает диагностика финансового положения компаний на рынке. Этот показатель может давать прогноз относительно агрессивности или пассивности того или иного конкурента.

Проблемы, связанные с оборотами наличности, могут повысить вероятность того, что конкурент начнет сбывать свой товарный запас по более низким ценам или заключать торговые сделки, посредством которых этот запас снизится, растекаясь по каналам распределения. Для управленца-маркетолога это может также означать, что конкурент будет не в состоянии противостоять агрессивной атаке на свою долю рынка [3].

Потенциальный доступ конкурента к долгосрочному капиталу может идти прежде всего через инвестиции и расчет плана кредитной политики или через выпуск дополнительных акций, который определяется коэффициентом доходности акции и ее ценой.

Окружающее фирму экономическое пространство развивается согласно своим собственным закономерностям. Для современной фирмы познание этих закономерностей является гарантией ее существования и развития. Закономерности, как правило, скрываются за массой внешних проявлений, т.е. за массой явлений, которые выступают следствием конкретных причин развития рыночных процессов.

Данное положение верно и для закономерностей развития конкурентной среды, очень емкого и динамичного пространства. Для фирмы изучение этого пространства приводит к значительным затратам на количественные исследования, но ведущую роль играет качественный аспект исследований, поскольку только знание причинно-следственных взаимосвязей, т.е. выявление причин поступков субъектов рынка, дает фирме конкретное конкурентное преимущество и позволяет построить адекватную конкурентную стратегию [2, 3].

Анализ этой информации позволяет управленцу-маркетологу сделать прогноз относительно того, будет конкурент вкладывать капитал в расширяющийся рынок или в новую производственную технологию.

Таким образом, конкурентная среда определяется процессами развития в социальной, технологической, политической сферах, а так же действиями субъектов рынка. Одним из значимых показателей конкурентоспособности фирмы является изменение доли рынка во времени. Компания имеет конкурентное преимущество, если уровень ее работы с покупателями выше, чем у конкурентов, и она в состоянии противодействовать влиянию конкурентных сил. При всем многообразии методов конкуренции различают два основных вида: ценовую и неценовую конкуренцию.

Работа логистической системы любого торгового предприятия основана на нормативах и регламентах. Чем точнее рассчитаны оптимальные периоды выполнения тех или иных этапов обработки клиентского заказа и чем четче они соблюдаются персоналом, тем эффективнее деятельность всей фирмы. Однако существуют внешние факторы, которые могут негативно повлиять на ритмичность бизнес-процессов даже самого технологически совершенного транспортно-складского комплекса. Один из них – требование клиента выполнить его заказ раньше, чем это предусмотрено установленными нормативами.

Потенциальная опасность внесения изменений (пусть и временных) в технологические схемы очевидна. Удлиняется рабочий день персонала на складе, снижается качество планирования маршрутов доставки, сдвигаются все технологические циклы на складе, следствием чего является общее снижение уровня сервиса, выражающееся в ошибках при комплектации заказов, опозданиях и срывах доставок. Казалось бы, решение очевидно: клиенту придется отказать. Но в ситуации высокой конкуренции каждый клиент ценен, и фирмы все чаще и чаще готовы идти на риск. Такая лояльность в пиковые месяцы продаж может обернуться для компании большими проблемами. Менеджеры по продажам привыкнут к формулировке «кто платит, тот и заказывает музыку», и у склада останется лишь два пути: работать круглосуточно либо идти на сознательное нарушение сроков уже принятых заказов [7, 9].

Вывод. Для того чтобы достичь баланса интересов, достаточно соблюсти одно правило: клиент должен получить заказанный товар в четком соответствии с первоначальными обещаниями менеджера по продажам, а эти обещания должны быть даны с учетом доступных транспортно-складских ресурсов. Ресурсов нет - нет и обещания. Клиент, расстроенный отказом, гораздо лучше клиента обманутого. Для того чтобы клиент сделал заказ, он использует все способы убеждения, а одним из главных козырей в его игре станет доставка заказа в любую удобную дату. И с тем же рвением, с которым продавец уламывал клиента, он будет убеждать начальника склада и отдел доставки, настаивая на необходимости выполнить еще парочку VIP-заказов вне установленных квот и регламентов.

Решение проблемы – в формализации процесса передачи заказов в транспортно-складские комплексы (ТСК) с помощью специализированного программного обеспечения.

Литература:

1. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М.Е. Портер; пер. с англ. И. Минервина; науч. ред. О. Нижельская. – [2-е изд].- М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 454 с.;
2. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: Маркетинг, 2007;
3. Молдовян А.А. Проблемы информатизации и вопросы информационной безопасности транспортной отрасли / Молдовян А.А. // Транспортная безопасность и технологии. – 2010. – №3. – 245с.;

УДК 65.012.32

СТИЛЬ РУКОВОДСТВА И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Герасютина А.Е.,

студентка кафедры менеджмента непроизводственной сферы,

Докторова Н.П.,

к. гос.упр., доцент кафедры менеджмента непроизводственной сферы,

*ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк*

В статье эффективное руководство рассматривается как основополагающий фактор успешной деятельности организации. Подробно анализируются стили руководства и их особенности, что в конечном итоге

показывает, что не существует «плохих» или «хороших» стилей управления. Конкретная ситуация, вид деятельности, личностные особенности подчиненных и многие другие факторы обуславливают оптимальное соотношение каждого стиля и преобладающий в деятельности руководства.

Ключевые слова: *стили руководства, авторитарный стиль, демократический стиль, нейтральный стиль, менеджер*

In the article effective leadership is seen as a fundamental factor in the success of the organization. Analyzed leadership styles and their characteristics, which ultimately shows that there is no "bad" or "good" management styles. Specific situation, activity, personal characteristics of subordinates and many other factors determine the optimal ratio of each style and dominant in management activities.

Keywords: *leadership styles, authoritarian style, democratic style, neutral style, manager*

Постановка проблемы в общем виде. Эффективная работа организаций и выполнение поставленных задач, невозможны без использования функций менеджмента: планирования, организации, мотивации и контроля. Результат каждой функции зависит от эффективного управления Топ менеджера.

Как установлено психологами и социологами, эффективность работы на предприятии в значительной степени зависит от стиля руководства.

Средства влияния руководителя на результаты деятельности организации могут изменяться. Менеджер, в данном случае руководитель, может принять тот или иной стиль руководства, потому что именно он для него характерен. Работа руководителя приобретает, в конечном итоге, определенные устоявшиеся формы и содержание – стиль руководства.

В процессе изменения механизмов управления совершается качественный переворот и в стиле управления. Рождаются существенно новые, непривычные ситуации, нуждающиеся в неординарных и результативных методах воздействия. В руководстве любой организации нужны хорошо подготовленные руководители.

Организации, добивающиеся успеха, отличаются от противоположных им главным образом тем, что имеют более динамичное и эффективное руководство.

Существует несколько видов стилей руководства, которые могут использоваться на предприятии.

Руководитель сам определяет, как он будет руководить организацией, какие методы и инструменты будет применять для решений поставленных задач, а также будет сам определять какой из видов стилей наиболее эффективный и подходит для предприятия.

На предприятиях возможно использование не только одного вида, также возможно совмещение нескольких видов. В этом случае руководитель также сам определяет, что для него будет более удобным и функциональным.

Каждый вид стиля управления имеет свои плюсы и минусы и определить, какой из них более эффективен невозможно.

Анализ последних исследований. Современные исследователи стремятся как можно точнее представить в своих моделях особенности поведения руководителя в процессе разрешения организационных задач. В справедливости этого не трудно убедиться, обратившись к теоретическим разработкам японского автора Т. Коно [1].

Опираясь на идеи ряда американских специалистов в области менеджмента, он построил четырехстилевую модель поведения высшего хозяйственного руководителя. Причём каждый стиль содержит соответствующие менеджерские качества. Согласно Т. Коно, стили руководства могут быть обозначены следующим образом: новаторско-аналитический, новаторско-интуитивный, консервативно-аналитический и консервативно-интуитивный [1].

Актуальность. Актуальность данной темы заключается в том, что на сегодняшний день выбранный стиль руководства на предприятии имеет весомое значение в его развитии. От того каким стилем будет руководствоваться руководитель зависит деятельность коллектива и всего предприятия в целом.

Управление предприятием имеет непосредственное влияние на эффективность деятельности организации. Какая организационная структура, какие методы управления используются на предприятии, как распределяются обязанности и полномочия, все это влияет на эффективность предприятия.

Цель статьи. Целью данной статьи является определения влияние стиля руководства на эффективность управленческой деятельности.

Изложение основного материала. Стиль руководства является принадлежностью любого аппарата управления. Различают индивидуальный и общий стиль руководства. Понятие стиля уместно применить, прежде всего, применительно к личности руководителя, причем индивидуальный стиль предстаёт как особая форма сочетания производственной функции руководителя с его функцией регулирования личностных взаимоотношений между членами подчинённого ему коллектива. Однако нельзя сводить целиком к личности руководителя и оценивать как своеобразную форму проявления его индивидуальности. Дело в том, что особенности личности руководителя при всей их значимости далеко не исчерпывают компоненты, формирующие присущий ему стиль руководства. Компоненты эти составляют субъективное начало и субъективный элемент стиля, а между тем стиль всегда имеет и общую объективную основу.

К субъективным факторам, определяющим стиль можно отнести:

- принципы и установки, обуславливающие умение пользоваться властью;
- специфика психического склада руководителя (темперамент, характер);
- выбор форм и методов воздействия на подчинённых в каждой конкретной ситуации;
- неповторимые личные качества, определяющие «управленческий почерк»;
- индивидуальные особенности исполнения социальных ролей руководителя;
- уровень профессиональных знаний, интеллекта и культуры, определяющий характер поведения.

Как видно, субъективные факторы зависят от личности руководителя, а объективные факторы формируются под влиянием окружающей среды. Объективно стиль руководителя диктуется, прежде всего, сознательной целью, которая как закон определяет способ и характер его действий и которой он должен подчинять свою волю.

В общем, объективные слагаемые стиля могут быть сведены к следующим:

- специфика системы, её цели и задачи, управленческой структуры;
- закономерности управления;
- специфика (функциональное назначение) сферы конкретной деятельности;
- окружающая производственная среда (технологический уровень производства, формы организации труда, обеспеченность материальными ресурсами);
- особенность руководимого коллектива (структура, уровень подготовки, характер взаимоотношений, социально-психологические черты исполнителей);
- уровень практики управления;
- способы и приёмы управления, используемые вышестоящим руководством.

Указанные слагаемые стиля предопределяют особенности сочетания в деятельности руководителя производственной функции и функции регулирования взаимоотношений в коллективе, природу сложившихся вне традиций и приёмы общения, а тем самым и стиль работы [1].

Стиль работы – это способ воздействия руководителя на подчинённых с целью эффективного выполнения управленческих функций. На стиль оказывают влияние личность руководителя, способы и приёмы, с помощью которых он осуществляет

управленческую функцию. Сложность и разнообразие этих отношений предопределяют высокую вариантность конкретных стилей руководства, которые могут классифицироваться по различным признакам.

Для определения стиля руководства обычно используются две переменные, два измерения: динамика поведения и уровень ситуационности.

Поведенческий подход основан на выводах, сделанных из наблюдаемых исследователями образцов поведения руководителя – его действий, а не личных качеств. Второе измерение связано с принятием ситуационности в качестве основы анализа в рамках того или иного подхода к изучению стилей руководства. На одном полюсе находятся подходы, подводящие к идее универсальности, на другом решающей для эффективного лидерства признается ситуационность. Комбинация двух переменных приводит, в конечном счете, к выделению четырех типов подходов к изучению стиля управления в организации.

Первый включает подходы, основанные на анализе лидерских качеств, необходимых эффективно руководителю в любом организационном контексте.

Второй тип рассматривает стиль руководства как набор образцов поведения, присущий руководителю в любом организационном окружении.

Третий предполагает изучение стилей руководства в зависимости от конкретной ситуации.

Четвертый тип представляет ряд новых подходов, вновь изучающих стили руководства в связи с конкретной ситуацией.

Название и число стилей руководства более разнообразны. Исторически сложилось так, что классическим считается деление на три стиля. Классификация стилей управления представляет собой схему двухмерного описания каждого стиля, включая его формальную и содержательную стороны (табл. 1-3).

Таблица 1

Авторитарный (директивный) стиль [2]

Формальная сторона	Содержательная сторона
<ul style="list-style-type: none"> – Деловые краткие распоряжения; – Запреты без снисхождения, с угрозой; – Четкий язык, неприветливый тон; – Похвала и придирки субъективны; – Эмоции в расчет не принимаются; – Показ приемов – не система; – Позиция руководителя – вне группы. 	<ul style="list-style-type: none"> – Дела в группе планируются руководителем заранее и в полном объеме; – Определяются лишь непосредственные цели, дальние цели коллективу не известны; – Голос руководителя – решающий.

Таблица 2

Демократический (коллегиальный) стиль [2]

Формальная сторона	Содержательная сторона
<ul style="list-style-type: none"> Инструкции в форме предложений. Не сухая речь, а товарищеский тон. Похвала и порицание – с советами. Распоряжение и запреты – с дискуссиями. Позиция руководителя - внутри группы. 	<ul style="list-style-type: none"> Мероприятия планируются в группе. За реализацию предложений отвечают все. Все разделы работы не только предлагаются, но и обсуждаются.

Таблица 3

Нейтральный (попустительский) стиль [2]

Формальная сторона	Содержательная сторона
<ul style="list-style-type: none"> Тон – конвенциальный. Отсутствие похвалы, порицаний. Никакого сотрудничества. Позиция руководителя – незаметно в стороне от группы 	<ul style="list-style-type: none"> Дела в группе идут сами собой. Руководитель не дает указаний Разделы работы складываются из отдельных интересов или исходят от лидеров подгрупп

Представленные данные можно свести воедино (табл. 4).

Таблица 4

Особенности стилей руководства [2]

Параметры взаимодействия с подчиненными	Стили руководства		
	авторитарный	демократический	Нейтральный
Принятие решений	Решения принимаются единолично	Решения принимаются после обсуждения в группе	Решения принимаются сами собой или по указанию руководства
Способ доведения решения	Приказы, распоряжения, команды	Предложения, ответы	Просьбы
Отношение ответственности	Берет всю ответственность на себя или полностью перекладывает на подчиненных	Коллективная ответственность	Снимает с себя всякую ответственность
Отношение к инициативе	Подавляется	Поощряется	Отдается в руки подчиненных
Отношение к квалифицированным кадрам	Стремится задавить	Стремится максимально эффективно их использовать	Отпускает их в «свободное плавание»
Отношение к недостаткам собственных знаний	Недостатков нет	Постоянно повышает свою квалификацию	Не имеет «большого значения»
Стиль общения	«держит дистанцию»	Поддерживает дружеское общение	Избегает общения
Характер отношений с подчиненными	В зависимости от настроения	Манера поведения со всеми как с равными коллегами	Мягкая манера поведения
Отношение к дисциплине	Жесткая формализованная дисциплина	Сторонник дисциплины «разумной достаточности»	Формально-попустительское отношение
Отношение к моральному воздействию на подчиненных	Неотвратимость наказания – основной метод стимулирования	Необходимо использовать различные методы и наказания	Безразличное

При использовании такого деления стилей руководства следует иметь в виду, что конкретный стиль в определенной организации нельзя причислить к определенному «академическому». Это связано с тем, что:

1) нередки случаи, когда форма и содержание действий руководителя не совпадают между собой;

2) в чистом виде тот или иной стиль руководства в каждом конкретном эпизоде может себя и не обнаружить, что связано с рядом социально-психологических факторов, которые с неизбежностью приходится учитывать:

– специфика данной ситуации;

- своеобразие решаемых задач;
- квалификация, сработанность, личные особенности членов коллектива;
- 3) демократическое и авторитарное руководство имеют своим результатом, как правило, примерно равные показатели продуктивности;
- 4) удовлетворенность трудом преимущественно – за демократическим стилем руководства;
- 5) в ситуациях, близких к экстремальным, наибольшая удовлетворенность наблюдалась в группах с авторитарным руководством;
- 6) для членов коллектива при авторитарном стиле руководства удовлетворенность групповым членством зависит:
 - от личностных характеристик;
 - уровня культуры и менталитета.

Искусство управления предполагает гибкое применение того или иного стиля руководства.

Стиль руководства – это характерная манера поведения руководителя, который оказывает влияние на подчиненных и побуждает их к достижению целей организации. В зависимости от применяемых методов руководителей делят на сосредоточенных на работе и сосредоточенных на человеке. Стиль руководства ориентируется или на деятельность, или на людей.

Вопреки распространенным стереотипам преобладающий стиль руководства практически не зависит от пола. (Бытует ошибочное мнение, что женщины-руководители более мягки и ориентированы в первую очередь на поддержание хороших отношений с деловыми партнерами, в то время как мужчины-руководители более агрессивны и ориентированы на конечный результат.) Причинами разделения стилей руководства скорее могут быть личностные особенности и темперамент, а не половые характеристики. Успешные топ-менеджеры не являются приверженцами одного стиля. Они интуитивно или вполне осознанно комбинируют различные стратегии руководства [3].

Критерием эффективности влияния стиля деятельности руководителя на коллектив считаются:

- степень авторитета руководителя;
- степень влияния на постоянное повышение результативности организации;
- проявление инициативы, развитие творчества и предприимчивости персонала;
- создание благоприятного социально-психологического климата в коллективе.

Влияние должно оказываться таким способом, который не просто ведет к принятию идеи, а к действию – фактическому труду, необходимому для достижения целей организации.

Эффективность управленческой деятельности во многом зависит от руководителя, от его способностей. Эффективность управления – в широком смысле – соотношение результатов деятельности организаций, предприятий и затрат на управление или полных затрат организаций, предприятий; в узком смысле – соотношение результатов деятельности органов, подразделений, работников управления (количества принятых решений, расчетов и т.п.) и затрат на их достижение.

Существует три вида эффективности:

- экономическая – соотношение экономических результатов деятельности организаций, предприятия затрат на их достижение.
- социальная – соотношение социальных результатов деятельности организаций, предприятий и затрат на их достижение.
- социально-экономическая – соотношение экономических и социальных результатов деятельности организации, предприятий и затрат на их достижение.

Основным показателем эффективности труда руководителя как организатора и воспитателя является результаты труда коллектива в целом и каждого члена в отдельности. Они измеряются различными производственно-экономическими

показателями, на которые сказывают влияние технические, экономические и организационные решения. При характеристике эффективности работы руководителя нельзя ограничиваться только производственно-экономическими показателями труда. Нужно учитывать и тот комплекс показателей жизнедеятельности коллектива, на который оказывает влияние руководитель. Эти показатели выражаются через социально-психологические факторы. Таким образом, результатом эффективности работы руководителя являются производственно-экономические и социально-психологические показатели.

К социально-психологическим показателям, характеризующим деятельность руководителя, можно отнести такие, как: совпадение формального и неформального лидера, сплоченность (психологическая совместимость) коллектива, психологический климат.

Эффективность управленческой деятельности зависит от способностей руководителя. Способности – это такие свойства индивида, совокупность которых обуславливает успешность выполнения некоторой деятельности.

Руководителю предоставлено право решать вопросы подбора и расстановки кадров в своем подразделении. Эффективность этих решений находится в прямой зависимости от управленческих способностей руководителя. Сильный руководитель подбирает сильных подчинённых, слабый руководитель слабых. В первом случае можно говорить о положительной, а во втором – об отрицательной самоорганизации управленческой системы. Получается, что вред от слабого руководителя двойной: прямой – от малой эффективности его управленческой деятельности и косвенный, связанный с отрицательной самоорганизацией. Каждого руководителя и специалиста можно оценить по его деловым, профессиональным качествам только руководитель и специалист более высокой квалификации.

Сильный руководитель умеет правильно оценить эффективность деятельности подчинённых. Он старается не привлекать слабых подчинённых к решению сложных или важных вопросов, помогает им разобраться в «нестандартных» ситуациях, опираясь на автократические методы руководства.

Поскольку люди являются наиболее важным организационным ресурсом, руководитель организации должен уделять основную часть своего времени именно управлению людьми. К сожалению, так происходит далеко не во всех современных организациях. Это заметно снижает эффективность управления в организации в целом, поскольку руководители являются важнейшим инструментом претворения в жизнь методов управления, и недостаточное внимание с их стороны к этим вопросам трансформируются в низкое качество управления персоналом [4].

Выводы и перспективы дальнейшего исследования. Стиль руководства в контексте управления – это привычная манера поведения руководителя по отношению к подчиненным. Степень, до которой управляющий делегирует свои полномочия, типы власти, используемые им, и его забота, прежде всего, о человеческих отношениях или, прежде всего, о выполнении задачи – все отражает стиль руководства, характеризующий данного руководителя.

В стиле руководства выделяют, с одной стороны, его общую объективную основу, а с другой стороны, присущие данному руководителю способы и приемы осуществления управленческих функций. Объективная составляющая стиля определяется совокупностью социальных и экономических требований к руководящей деятельности. Субъективные компоненты характеризуются чертами личности руководителя. Но если в стиле нельзя четко выделить его объективную основу, то никакие, даже самые прекрасные, качества руководителя не способны обеспечить успех деятельности организации.

Литература:

1. [Электронный ресурс] Доступ <http://www.ronl.ru/knigi/psikhologiya/836927/> (дата обращения 20.12.2016)
2. [Электронный ресурс] Доступ http://abc.vvsu.ru/books/upravlenie_pers/page-0010.asp (дата обращения 21.12.2016)
3. [Электронный ресурс] Доступ <http://uchebnik.biz/book/174-osnovy-menedzhmenta/134-stili-rukovodstva.html> (дата обращения 20.12.2016)
4. [Электронный ресурс] Доступ <http://ellib.org.ua/books/files/management-/spou/5.html> (дата обращения 20.12.2016)

УДК 658.8:658.310.8

МАРКЕТИНГ КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ

*Зикунова А.Н.,**студентка кафедры менеджмента непроеизводственной сферы,**Докторова Н.П.,**к. гос.упр., доцент кафедры менеджмента непроеизводственной сферы,**ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк*

Исследованы основные подходы и толкования к определению сущности понятия «маркетинговое управление», а также рассмотрены сопредельные понятия «маркетинг» и «маркетинг рабочей силы», с помощью которых происходит раскрытие содержания маркетингового управления предприятием.

Ключевые слова: *маркетинг, маркетинг рабочей силы, маркетинг, как метод управления, социальный маркетинг, маркетинговая среда, маркетинг в отраслях сферы малого бизнеса.*

The basic approaches and interpretations to the definition of the concept of "marketing management", and also discussed the concept of the neighboring "marketing" and "marketing workforce" in which there is disclosure of the contents of the marketing management of the enterprise.

Keywords: *marketing, marketing labor, marketing, as a method of control, social marketing, marketing environment, marketing in the fields of small business.*

Постановка проблемы в общем виде. Концептуальная модель маркетинга, складывающаяся в настоящее время, акцентирует внимание на том, что маркетинговое управление имеет системный, целевой характер и организуется, подчиняясь целям поставленным предприятием. Перед маркетинговым управлением стоит задача, заключающаяся в непосредственном содействии по достижению поставленных целей, опираясь на потребности общества и отдельных его участников.

За последние годы современный маркетинг был подвергнут существенным модификациям, вызванным изменениями рыночной среды, ее требований и целей, а также прогрессом науки и техники и значительными изменениями в социальном развитии общества. В связи с этим возникает необходимость в новом подходе к управлению, а именно – маркетинговому управлению.

Анализ последних исследований и публикаций. Маркетинговое управление является достаточно молодым понятием и привлекает к себе внимание как отечественных, так и зарубежных ученых.

Ф. Котлер дает такое трактование маркетингу – «вид человеческой деятельности, направленной удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена» [6, с.21].

Из этого понятие вытекают следующие сопредельные понятия:

«Нужда – чувство ощущаемой человеком нехватки чего-либо» [6, с.22].

Потребность – нужда, принявшая специфическую форму в соответствии с культурным уровнем и личностью индивида» [6, с.22].

Запрос – это потребность, подкрепленная покупательной способностью» [6, с.23].

Товар – все, что может удовлетворить потребность или нужду и предлагается рынку для привлечения внимания, приобретения, использования или потребления» [6, с.23].

Обмен – акт получения от кого-либо желаемого объекта с предложением чего-либо взамен» [6, с.25].

Сделка – коммерческий обмен ценностями между двумя сторонами» [6, с.26].

Н.М. Кондратенко дает следующее толкование маркетингу – «маркетинг обозначает деятельность по изучению потребностей общества, отдельных групп потребителей и завоеванию рынка» [5, с.8].

В.Д. Дорофеева отмечает, что «маркетинговая среда представляет собой совокупность «активных» субъектов и сил, действующих внутри или за пределами предприятия и влияющих на возможности руководства службой маркетинга устанавливать и поддерживать с целевыми клиентами отношения успешного сотрудничества» [3, с. 17].

П.С. Завьялов определяем маркетинг как «комплексную систему организации производства и быта, ориентированную на возможно более полное удовлетворение быстро меняющихся и все более разнообразных потребностей конкретных групп покупателей посредством рынка и получение на этой основе устойчивой прибыли и конкурентных преимуществ» [4, с.7].

По его словам, «маркетинг как система, включающая определенный набор взаимообусловленных элементов, – это своего рода «управленческий алфавит», в котором важны все буквы от А до Я» [4, с.7]. Это он иллюстрирует на рисунке 1.

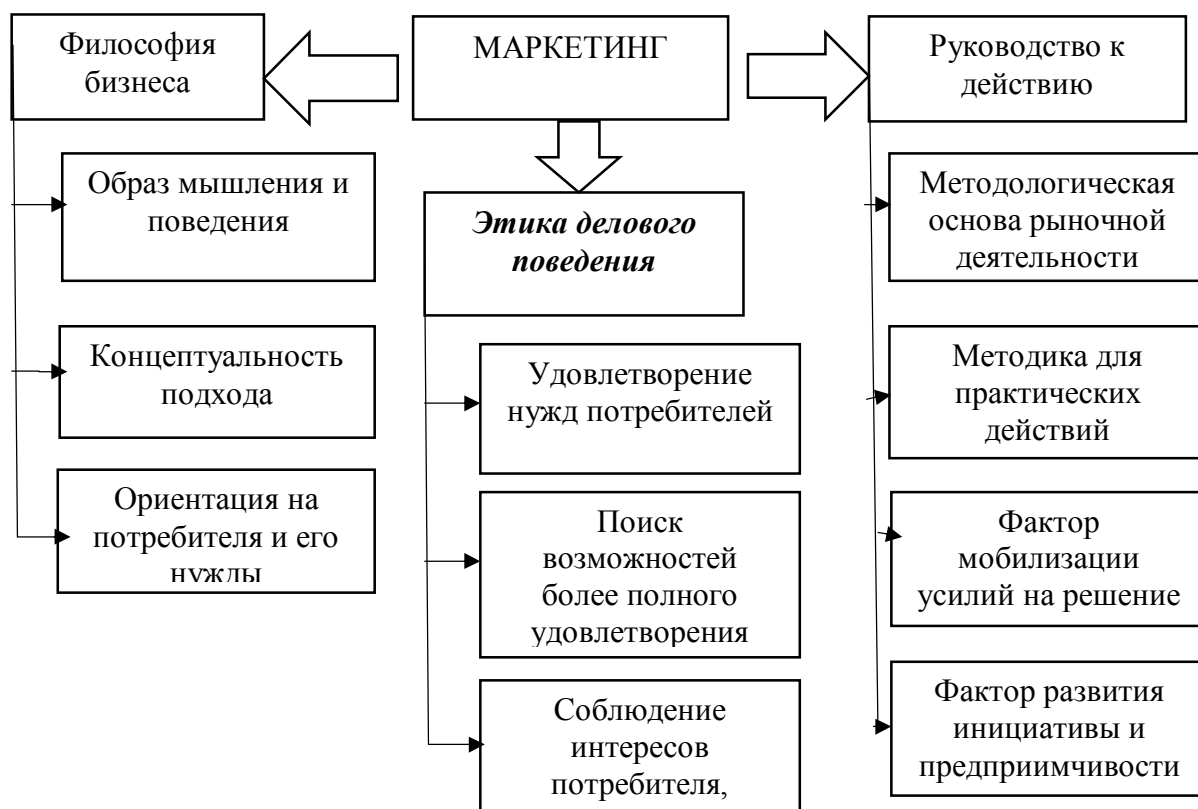


Рис.1. Маркетинг как система

В.В. Томилов и Л.Н. Семеркова говорят пишут следующее – «управление маркетингом рабочей силы – это ведущая область хозяйственного управления на рынке труда, в состав которой входят организация и руководство целой совокупностью видов деятельности, связанных с превращением покупательной способности потребителей в эффективный спрос на специфическую рабочую силу, а также с доведением этого товара до конечного потребителя (предприятия, фирмы) или посредника (учреждения профессиональной подготовки, служба занятости населения) с тем, чтобы обеспечить удовлетворение рыночной потребности в товарах и услугах» [9, с.67].

В.В. Томилов и Л.Н. Семеркова говорят пишут следующее – «управление маркетингом рабочей силы – это ведущая область хозяйственного управления на рынке труда, в состав которой входят организация и руководство целой совокупностью видов деятельности, связанных с превращением покупательной способности потребителей в эффективный спрос на специфическую рабочую силу, а также с доведением этого товара до конечного потребителя (предприятия, фирмы) или посредника (учреждения профессиональной подготовки, служба занятости населения) с тем, чтобы обеспечить удовлетворение рыночной потребности в товарах и услугах» [9, с.67].

М.П. Переверзев определяет использование маркетинга как метода управления «прежде всего для создания имиджа организации». А непосредственно сам имидж, по его мнению, «представляет собой совокупность мнений, идей, впечатлений, связанных с деятельностью конкретной организации. Его формирование обуславливается качеством подготовки специалистов, их востребованностью, кадровым составом, использованием инновационных технологий, материально-техническим и социальным обеспечением рабочего процесса» [7, с.82].

Так же, М.П. Переверзев отмечает, что «для реализации маркетинга как метода управления в организации должна существовать система маркетинговой информации, в состав которой входят системы ее сбора, анализа, хранения и распространения, которые позволяют изучить маркетинговую среду, осуществить управление маркетингом, оценить состояние внутренней среды и разработать программную стратегию организации» [7, с.83].

Л. А. Белоусова дает следующее определение для социального маркетинга – «это концепция и технология создания новых рынков социально-значимых товаров и услуг» [1, с.6].

По В.И Гончарову «маркетинг, как система, имеет свои цели, свою структуру (элементы и их взаимосвязи), методы и задачи реализации. В рыночных условиях хозяйствования систему маркетинга следует рассматривать как подсистему эффективного управления предприятием. Основные направления маркетинговой деятельности» [2, с.223].

А маркетинг в отраслях сферы малого бизнеса по И.М. Синяевой – это «комплексная система управленческой, регулирующей и исследовательской деятельности, учитывающая отраслевые особенности, направленная на удовлетворение потребностей общества в соответствии с покупательским спросом» [8, с.19].

Актуальность. Актуальность данной темы обуславливается тем, что в условиях рыночной среды во всех сферах экономики маркетинг можно рассматривать как один из преимущественно новых методов управления деятельностью персонала в организациях и предприятиях, в том числе и в государственных структурах.

Цель статьи. Целью данной статьи является рассмотрение основных положений маркетингового управления организацией и правильное применение рассмотренных положений в работе с персоналом.

Изложение основного материала исследования. Маркетинговая система как подсистема организационного управления существует в любой фирме, однако, степень ее развития и эффективности может иметь значительные различия. В организационном отношении в крупных и средних фирмах управляющее звено маркетинговой системы – специальные службы и подразделения. В малой фирме это может быть

непосредственно один из руководителей.

На многих отечественных предприятиях в настоящее время медленно реализуются настоящие маркетинговые мероприятия и исследования. Однако, на ряду с этим нередко отсутствует правильное понимание самого понятия «маркетинговая деятельность», «маркетинговая система», «управление маркетингом», «маркетинговой управление», как о целостной подсистеме управления фирмой. Объективные причины этого связаны с тем, что маркетинг соприкасается и пересекается с самыми различными сторонами деятельности предприятия, но в тоже время не дублирует их.

Реализация маркетинговой деятельности на предприятии выражается прежде всего, как объективная потребность в направленности научно – технической, сбытовой и производственной деятельности предприятия на учет спроса на рынке.

Маркетинговое управление на предприятии фокусируется на том, чтобы оправданно и закономерно, опираясь на потребности рынка, установить определить текущие и долговременны цели, а также способы их достижения (рис. 2.).

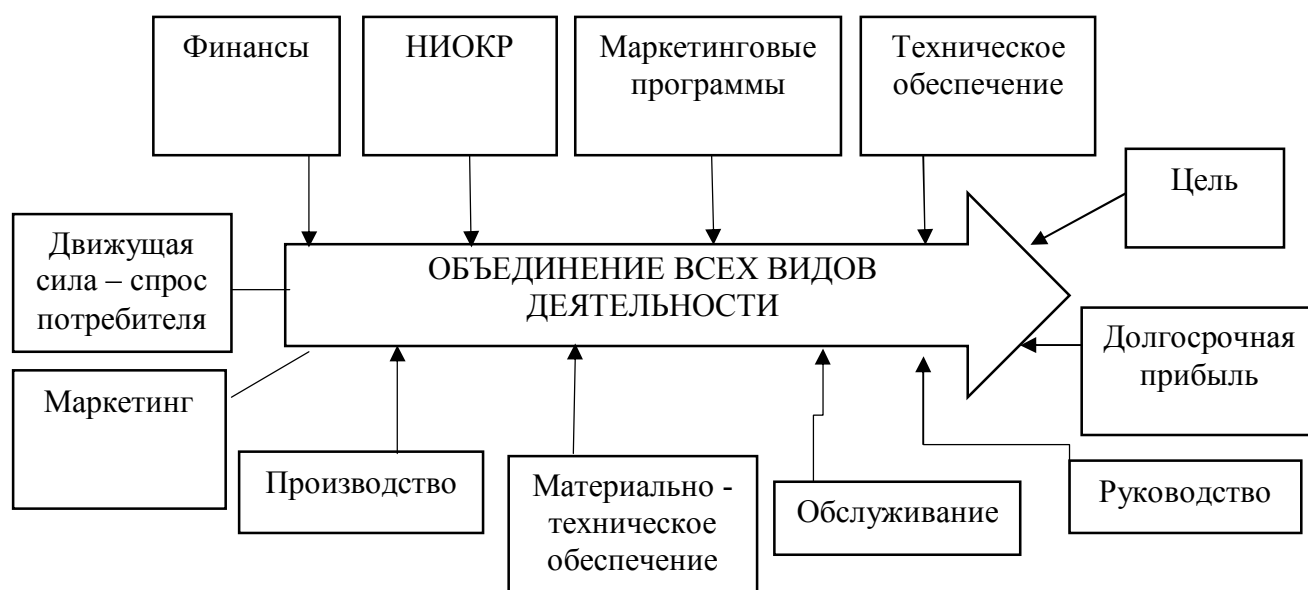


Рис. 2. Схема концепции маркетингового управления предприятием

Маркетинг как метод управления предприятием – это одна из форм управления предприятием, при которой предприятие полностью ориентируется на рынок, отвечает на сегодняшние запросы, поставленные рынком, тем самым удовлетворяя нужды потребителей и потенциальных покупателей.

Функции управления характерны для любого вида управления. В том числе и для маркетингового и включают в себя:

- планирование – определение целей, подцелей управленческого влияния, а также определение этапов их воплощения;
- организация – определение строения объекта и субъекта управленческой деятельности, реализация их взаимоотношений;
- координация – корректировка и регулирование, активирование органов управления и их воздействия;
- контроль – учет, обзор, анализ и оценка управленческой деятельности;
- обработка и понимание данных с целью представления диалектического формирования предмета управления;
- прогноз – учет и оценка возможных процессов и явлений, что характерны непосредственно для объекта управления.

Специфические функции маркетинга как метода управления на рынке труда:

1. Функция конъюнктурных исследований рынка труда:

а) исследование и моделирование конъюнктуры рынка труда, надлежащая

модификация занятости;

б) разработка и реализация стратегии управления человеческими ресурсами, а также учет возможных перспектив удовлетворения потребностей населения в товарах и услугах;

в) исследование конкурентов по становлению определенного качества рабочей силы; исследование предложения рабочей силы;

г) комплектация рабочего штата предприятий, организация требующийся рабочей силы, а также перераспределение трудовых ресурсов;

д) организационная и консультационная помощь предприятиям, организациям во внедрении маркетинговых подходов в управление;

е) прогноз развития малого и среднего бизнеса в регионе и/или в стране.

2. Функция исследования потенциала сегментов рынка труда:

а) исследование потенциала формирования рабочей силы конкретного качества;

б) определение степени формирования цены на рабочую силу, при учете спроса на нее;

в) изменение системы подготовки, при учете спроса на предлагаемую рабочую силу.

3. Функция профессиональной ориентации:

а) профпросвещение граждан трудоспособного возраста как одно из условий естественного подведения их к выбору определенной профессии и овладении навыками и умениями по профессии, в которой имеется рыночная необходимость;

б) проведение профессиональной переподготовки безработных граждан на те виды трудовой деятельности, по которой наблюдается рыночная потребность;

в) мониторинг в области профориентации.

4. Функция обеспечения мобильности рабочей силы:

а) анализ мотивов, движущих трудовыми ресурсами;

б) анализ имеющихся проблем с кадрами, внутриорганизационных перемещений;

в) мониторинг качества трудовой деятельности на предприятии.

Управление предприятием, которое использует маркетинг как один из методов управления, состоит из двух элементов:

1. Первый элемент – общефирменная система менеджмента, которая базируется на принципах и методах маркетинга как на рыночной концепции управления.

2. Управление непосредственно самой маркетинговой деятельностью предприятия с помощью организационных структур (служба, штаб, отдел).

В современных условиях рынок непрерывно изменяется и многие проблемы производителей товаров и услуг уже не могут быть решены при помощи традиционных методов управления. В подобных ситуациях необходима такая система управления, которая сможет обеспечить эффективность хозяйственной единицы в новых условиях и которая объединит усилия управленческого аппарата, технических специалистов, производственников, специалистов по коммерческим вопросам и конечного потребителя, будет ориентировать предприятие на потребителей и рынок, позволяющая ему стремительно отвечать на перемены в окружающей предприятие среде и в то же время избирательно воздействовать на нее с учетом конкретных тенденций.

Условия, которые диктует современная рыночная экономика предусматривают взаимодействия субъектов рынка не только посредством стандартных методов управления, но и при помощи маркетинга, как одного из методов управления.

Основные принципы маркетинга, как одного из методов управления:

1. Практические исследования рынка и непосредственно самих производственно-сбытовых возможностей предприятия.

2. Сегментация. Ее сущность состоит в том, что компания определяет для себя более подходящий сегмент рынка (однородную категорию покупателей), в отношении которой и будет осуществлять исследование рынка и продвижение продукта.

3. Эластичность реагирования производства и сбыта подразумевает моментальное реагирование на изменяющиеся требования рынка, эластичности предложения и спроса.

4. Инновационность. Предполагает усовершенствование и развитие продукта, разработку новейших технологий, использование новейших методов и способов работы с потребителями, выход на новые рынки, новые методы сбыта, поиск новых каналов продвижения товара.

5. Планирование. Основывается на построении производственно – сбытовых программ, которые основываются на исследованиях рынка, а также конъюнктурных прогнозах.

Одной из наиболее важных свойств маркетинга как метода управления – это свойственное ему умение объединять многочисленные направления деятельности фирмы в единую систему, которая направлена на достижение поставленных целей. Это достигается при использовании маркетинговых программ, в которых отражаются наиболее оптимальные (или стремящиеся к оптимальным) варианты решения маркетинговых задач. Последовательность принятия маркетинговых управленческих решений, а также стадии принятия этих решений проиллюстрированы на рисунке 3.

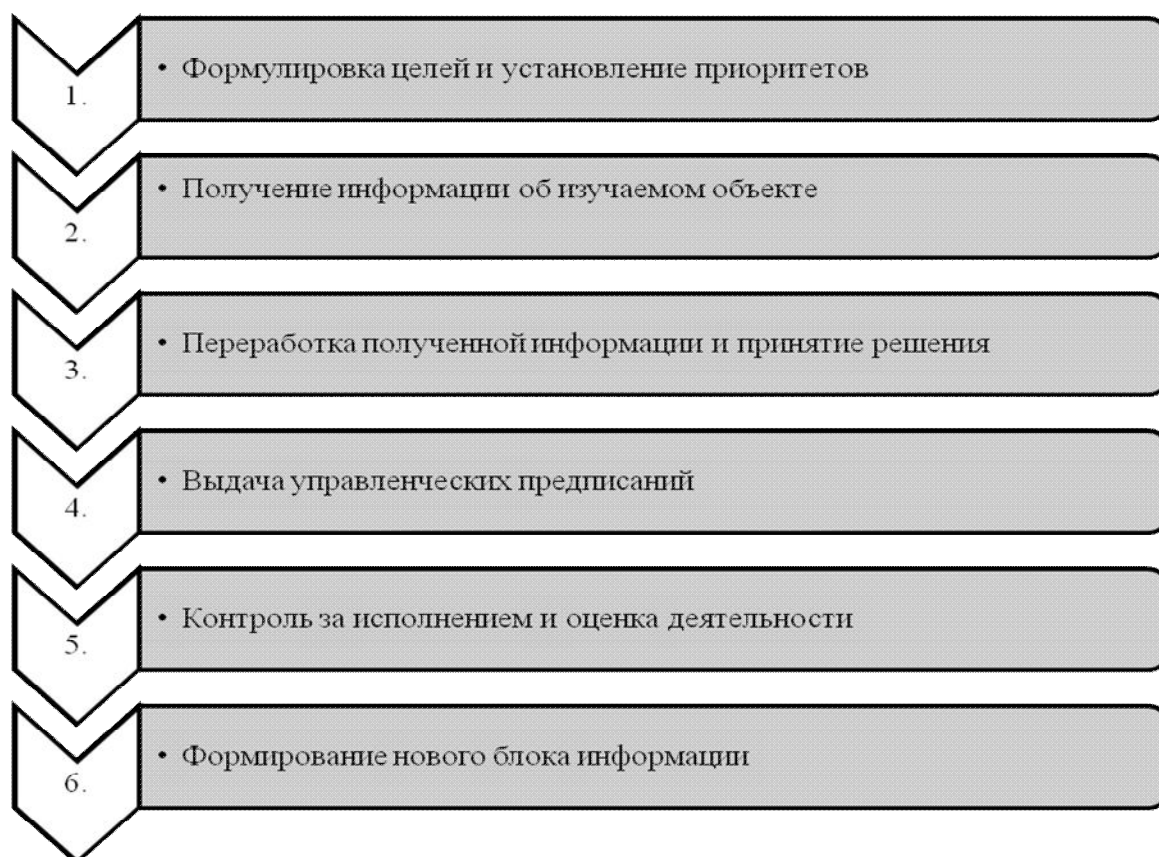


Рис.3. Последовательность и стадии принятия маркетинговых управленческих решений

Объектом управления при использовании маркетинга как метода управления выступает:

- предприятие,
- рынок,
- сегмент,
- существующие потребители и потенциальные покупатели.

А субъектом управления при использовании маркетинга как метода управления выступает – деятельность конкретного владельца данного предприятия, либо по его поручению деятельность менеджера.

Обеспечение эффективного развития и функционирования, как больших предприятий, так и молодых фирм в условиях рыночной системы хозяйствования в настоящее время является сложной комплексной проблемой. В первую очередь это касается таких ее сторон, как менеджмент и маркетинг.

Как показывает практика, в условиях трансформации экономики в рыночную маркетинг нередко является наиболее «слабым местом». При неэффективной маркетинговой системе невостребованными остаются гибкость и ресурсные возможности производственной, финансовой и других подсистем фирм.

Маркетинг как один из методов управления – общепризнанное направление в создании и реализации фирмами продукции и услуг различного направления. В странах с развитой рыночной экономикой маркетинговой сфере уделяется большое внимание, поскольку неэффективная маркетинговая система предприятия может привести не только к потерянной прибыли, но и прямым убыткам.

Выводы по данной теме и перспектива дальнейших исследований. Маркетинг, как метод управления занимает определенное место в системе управления и включает в себя анализ, планирование, контроль за проведением мероприятий, рассчитанных на установление, укрепление и поддержание выгодных обменов посредством решения определенных задач организации, таких как получение прибыли, рост объема сбыта, увеличение доли рынка и т.д.

Маркетинг дает возможность соединить воедино весь «технологический процесс» от общефирменной стратегической политики предприятия до планирования маркетинговой деятельности, а организационные формы управления на предприятии, вместе с его формами подчинить стратегическим задачам и целям предприятия. Благодаря этому предприятия получают возможность действовать максимально слаженно и продуктивно.

Литература:

1. Белоусова Л.А. Маркетинг в социальной сфере Учебное электронное текстовое издание подготовлено кафедрой философии Научный редактор: проф., д-р филос. наук В.И. Кашперский, – Екатеринбург, 2005. – 53с.
2. Гончаров В.И. Менеджмент: Учеб. пособ. – Мн.: Мисанта, 2003. – 624 с. [Электронный ресурс] Доступ <http://economy-ru.info/page/02113424312423210613806-6091193028099119124068208/> (дата обращения 15.12.2016)
3. Дорофеев В.Д., А.Б. Зубков Маркетинг в управлении организации. Монография. Пенза, 2001. – 108 с.
4. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах: 3В Учебное пособие – М.: ИНФРА-М, 2002. – 496 с. – (Серия «Высшее образование»).
5. Кондратенко Н.М., Маркетинг: учебник/под общ. Ред. Проф.Н.М. Кондратенко. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2011. – 540 с.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга Краткий курс пер с англ. – М Издательский дом «Вильямс», 2007. – 656 с.
7. Переверзев М.П., Шайденко Н.А., Басовский Л.Е. Менеджмент: Учебник. – 2-е изд., доп. и перераб. / Под общ. ред. проф. М.П. Переверзева. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 330 с.
8. Синяева И. М. Маркетинг в предпринимательской деятельности: Учебник / И. М. Синяева, С. В. Земляк, Синяев В. В.; под ред. проф. Л. П. Дашкова. – 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К"», 2010. – 268 с.
9. Томилов В.В., Семеркова Л.Н. Маркетинг рабочей силы: Лекции. – СПб.: Изд. СПбУЭФ, 1997. – 84с.

УДК 331.108.2

**УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВА СТРАТЕГИИ
УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ****Иванова Ю.А.,***магистрант кафедры экономики и менеджмента,**ГОО ВПО «Донецкий институт железнодорожного транспорта», г. Донецк,***Козлов В.С.,***к.э.н., доцент кафедры менеджмента непродуцственной сферы,**ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы**при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк*

В статье рассмотрены сущность и значение человеческого потенциала на предприятии с целью повышения его эффективности. Содержание ресурсной концепции взаимодействия к кадрам, в основе которой лежит человеческий потенциал как один из главных ресурсов экономики.

В соответствии с данной концепцией объясняется необходимость социально-ориентированного подхода к эффективному управлению персоналом в современных условиях, и одним из главных аспектов которого является разработка стратегий в социальном аспекте.

Ключевые слова: *человеческие ресурсы, ресурсная концепция, социально-ориентированный подход, стратегия управления персоналом, социальная стратегия.*

In the article the essence and value of human resources in the enterprise with the aim of increasing its effectiveness. The meaning of the resource concept of interaction to HR, which is based on human resource as one of the main economic resources.

In accordance with this concept, explains the need for socially - oriented approach to the effective management of staff in modern conditions, and one of the main aspects of which is the development of strategies in the social aspect.

Keywords: *human resources, resource concept, socially-oriented approach, HR strategy, social strategy.*

Постановка проблемы. Социальный аспект человеческой деятельности по мере развития экономики приобретает все большее значение и в последнее время становится одним из определяющих компонентов современной хозяйственной системы. Повышение социального статуса работников на производстве, удовлетворение социально-значимых потребностей населения являются сегодня приоритетными направлениями динамичных социально-экономических трансформаций. Социализация экономики во многом определяется тем, как удовлетворяются потребности работников, насколько полно они включены в современный процесс преобразований, насколько действенными оказываются используемые методы управления человеческими ресурсами.

Анализ последних исследований и публикаций. Данная тема была подробнее рассмотрена и проанализирована в исследованиях и публикациях ведущих отечественных и зарубежных ученых: Добренков В. И., Зуб А. Т., Иванов С. Ю., Ларионов И. К., Пищулин Н. П., Фатхутдинов Р. А., Шульц С. и др.

Актуальность. В этих условиях создается новая модель использования человеческого потенциала. Она предусматривает ориентацию на высококвалифицированных и инициативных работников, интегрированных в производство, способных непрерывно обогащать свои знания, а также гибкость организации труда,

делегирование ответственности сверху вниз, партнерские отношения между участниками производства.

Цель статьи – рассмотреть сущность и значение человеческого потенциала на предприятии с целью повышения его эффективности.

Изложение основного материала исследования. Человек, согласно ресурсной концепции, стал рассматриваться не как элемент структуры, а как не возобновляемый ресурс – элемент социальной организации в единстве трех основных компонентов: трудовых функций (управленческий аспект), социальных отношений (социальный аспект), состояния работника (личностный аспект). Относительно данной концепции можно привести множество толкований, и, хотя они различаются по некоторым пунктам, выделить несколько общих черт. Три основные из них:

- отношение к человеческому фактору как источнику доходов;
- создание простора деятельности для каждого сотрудника, чтобы он мог внести свой личный вклад в общее дело;
- интеграция кадровой политики в общую политику предприятия общества.

Социально-ориентированный подход к управлению персоналом позволяет рассмотреть систему управления организацией как многофакторное интегративное образование, которое строится на некоторых существенных моментах:

– такая система предполагает наличие определенной материально-технической базы, ресурсов, которые необходимы для реализации стратегии социального развития организации.

– с её помощью осуществляется организация и координация деятельности персонала с использованием механизмов управленческого воздействия и контроля.

– в её основе лежит распределенная структура управленческого влияния. Эта структура фиксирует устойчивые социальные связи между взаимодействующими субъектами и объектами управления с различными уровнями формальной и неформальной организации.

– система управления предполагает наличие определенных институциональных и неинституциональных образований, которые обеспечивают функционирование организации.

Эти формы позволяют определить порядок и характер взаимодействия субъектов и объектов управления.

– она аккумулирует в себе внешние и внутренние факторы, которые прямо и косвенно воздействуют на деятельность человека в социальной организации. Весь комплекс влияющих факторов предполагает наличие определенного количества социальных условий, которые формируют субъект-объектные взаимодействия в организации, разделяемые ценности и нормы.

В соответствии с этим подходом в последние годы объективные потребности инновационного развития в промышленно-развитых странах вызвали к жизни новую концепцию отношения к кадрам и их подготовке, в основе которой лежит становление и развитие творческой личности как главного ресурса экономики. Современные предприятия, ориентированные на достижение высоких результатов, рассматривают свой персонал как основное конкурентное преимущество, которое дополняется эффектами, связанными со стратегическим управлением и открытой корпоративной культурой. Руководство таких компаний отчетливо понимает ценность прогрессивных форм и методов управления, учитывающих человеческий фактор. Консолидировать такие инновационные механизмы во многом позволяет социально-ориентированное управление, основанное на комплексном учете всех факторов эффективного развития социального потенциала компании [3].

Принципами новой, социально-ориентированной парадигмы управления персоналом являются:

1) Опора на фундаментальные основы современного менеджмента – качество, нововведения, персонал, сервис;

- 2) Этика бизнеса;
 - 3) Честность и доверие к работникам;
 - 4) Методы работы с людьми, обеспечивающие их удовлетворенность работой;
 - 5) Атмосфера в организации, содействующая раскрытию способностей работающих;
 - 6) Долевое участие каждого работника в общих результатах;
 - 7) Качество личной работы и ее постоянное улучшение;
 - 8) Активный поиск менеджером обратной связи с подчиненными;
 - 9) Открытое обсуждение уровня компетентности работников, имеющих вакансии и путей их замещения;
 - 10) Создание возможностей для всестороннего профессионального роста каждого работника;
 - 11) Ответственность работника за собственное развитие (вместо ответственности руководителя за развитие персонала).
- Новый подход к управлению персоналом решает два типа задач:
- изучение поведения человека на предприятии;
 - разработка программы действий, направленной на наилучшее удовлетворение потребностей каждого отдельного работника (рисунок 1).

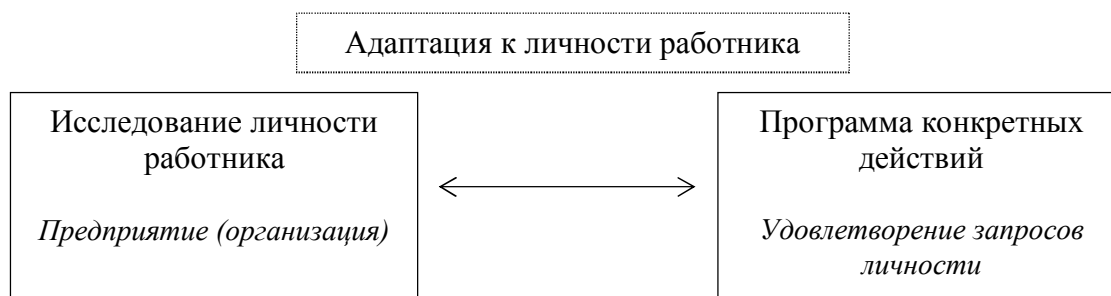


Рис. 1 Современный подход управления персоналом предприятия

Для создания эффективных стимулов в рамках социально-ориентированного управления надо учитывать весь спектр личных потребностей конкретного сотрудника, создания условий для достойного труда и социальной защиты работников. Компании не могут добиться ощутимых результатов без высокого уровня вовлеченности сотрудников в управленческий процесс.

Он эффективнее в тех компаниях, где работники ощущают свою значимость и ответственность. Социальная стратегия предприятия, включая управление персоналом Предприятие (организация) Исследование личности работника Удовлетворение запросов личности Программа конкретных действий а также созданы условия для их обучения и развития. Следует заметить, что в компаниях, где общий уровень вовлеченности работников превышает 60 %, совокупный доход акционеров в 2,5 раза больше, чем в среднем по остальным компаниям [3].

В связи с этим возрастает значение управления профессиональной и организационной адаптацией персонала на предприятии в условиях быстрых перемен в облике как самих предприятий, так и общества в целом. По-новому необходимо рассматривать и организацию работы по комплектованию предприятия кадрами, учитывая обострение проблемы занятости, устаревание профессий и непредсказуемые последствия технологических перемен.

В России задача перехода от кадровой работы к современному менеджменту персонала является более сложной, чем в странах Запада, поскольку у нас более 70 лет существовал подход к человеческим ресурсам, адекватный плановой, а не рыночной экономике. Вследствие изменений внешних условий функционирования деловых организаций России в прошедшие годы, особенно с 1991 г., возникла объективная

потребность в теоретическом осмыслении происходящих перемен и выработке новых подходов в управлении как предприятием, так и организацией. Это предполагало переход от управления персоналом в рамках кадровой политики социалистического предприятия к управлению человеческими ресурсами в условиях переходной экономики России.

В настоящее время российская социально-управленческая сфера персоналу отводит по большей мере статус фактора, а не ключевого ресурса организации. Российские организации часто игнорируют потребности клиента или ограничиваются лозунгами. По сравнению с западными компаниями в российских организациях уделяется меньше внимания анализу корпоративной культуры и ее систематической пропаганде среди персонала и клиентов, стратегическое мышление, приводят к недооценке или даже пренебрежению конкурентами.

Уже сейчас налицо сильная экономическая интеграция, тенденция стандартизации процедур и принципов управления. Мир бизнеса уже несколько десятилетий использует описываемые принципы стратегического управления, и делает это успешно. Компании в странах СНГ вступают в фазу жестокой и планомерной борьбы за клиента, а время «легких» денег постепенно проходит. Сегодня выигрывает тот, кто способен сосредоточить свои ресурсы на ключевых направлениях, кто систематически и детально анализирует внешнюю и внутреннюю среду, объективно оценивает свои сильные и слабые стороны, умеет перенять чужие достоинства и искоренить собственные недостатки.

Однако, на практике для многих российских предприятий характерна «размытость» стратегическо-целевого комплекса. Обычными целями являются получение «хорошей» прибыли и «развитие» предприятия, стратегиями – сложившиеся традиции и методы деятельности. Такие стратегии теряют свой направляющий и стабилизирующий эффект, позволяют любое творчество персонала, оправдывают любые затраты, способствуют распылению сил и средств. В этой связи возникает потребность в теоретическом и практическом переосмыслении роли социального управления человеческими ресурсами организации, необходимости создания условий для развития профессиональных и личностных качеств работника, в построении научной базы для разработки комплексной стратегии социально-ориентированного развития организации и выработки возможных органичных механизмов её осуществления. При этом особое внимание необходимо уделить как ответственности менеджера перед подчиненными, так и ответственности последних перед организацией.

Стратегия управления персоналом непосредственно связана с такими кадровыми решениями, которые определяют существенный и долговременный эффект относительно занятости и развития сотрудников для достижения стратегических целей организации. Цель кадровой стратегии – преобразование общей стратегии деятельности предприятия и осуществление самостоятельных действий в сфере персонала по расширению, содержанию и использованию кадровых ресурсов [8].

Наличие в организации стратегии управления персоналом означает, что:

– привлечение работников, их использование и развитие осуществляются не стихийно, а целенаправленно и продуманно, в соответствии с миссией, долгосрочными целями развития организации;

– ответственность за разработку, реализацию и оценку долгосрочных целей в области управления человеческими ресурсами принимают на себя руководители высшего звена организации;

– существует взаимосвязь между долгосрочными целями управления человеческими ресурсами и стратегией развития организации в целом и ее отдельными компонентами.

Создание и реализация стратегии управления персоналом позволяет решать следующие задачи:

– обеспечение организации необходимым трудовым потенциалом в соответствии с ее стратегией;

– формирование внутренней среды организации таким образом, чтобы внутрифирменная культура, ценностные ориентации, приоритеты в потребностях создавали условия и стимулировали воспроизводство и реализацию трудового потенциала и самого стратегического управления;

– разрешения противоречий в вопросах централизации-децентрализации управления персоналом.

Главной целью социально-ориентированной стратегии управления персоналом является создание системы, базирующейся не на административных методах, а на экономических стимулах и социальных гарантиях, ориентированных на сближение интересов работника с интересами организации в достижении высокой производительности труда и повышении эффективности производства.

В качестве основных компонентов социальной стратегии отечественного предприятия можно предложить следующие.

I. Стратегия развития кадрового потенциала предприятия.

Она связана с реализацией на практике различных аспектов управления персоналом. Данная стратегия должна рассматриваться как непрерывный процесс (Рис.2)

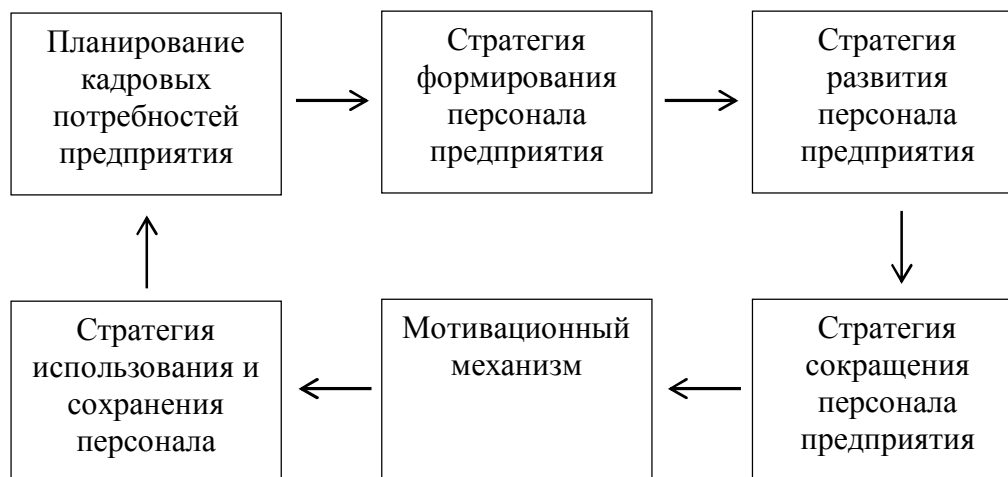


Рис. 2. Непрерывный процесс стратегии развития кадрового потенциала предприятия

II. Базовая социальная стратегия предприятия.

Содержание данной стратегии заключается в обеспечении комплексного развития социальной сферы предприятия, которая может включать следующие основные составляющие:

– совершенствование социальной структуры производственного коллектива предприятия;

– улучшение условий и охраны труда, укрепление здоровья работающих;

– улучшение жилищно-бытовых и социально-культурных условий работающих и их семей.

III. Целевые социальные программы.

В рамках разработки и реализации социальной стратегии могут выделяться целевые программы для решения наиболее приоритетных задач социального развития предприятия.

IV. Социальная защищенность работников предприятия.

В этом разделе стратегии предприятия за счет средств из прибыли могут устанавливаться дополнительные компенсации работающим, пенсионерам, женщинам-

матерям, уменьшаться стоимость товаров и услуг, реализуемых в рамках социальной инфраструктуры организации [2].

Выводы. Каждое предприятие должно ясно представлять, каким образом и по каким направлениям оно будет развивать профессиональные и творческие способности персонала, которые являются важнейшим фактором, определяющим потенциал успеха. При любом варианте базовой стратегии управления персоналом предприятия необходимо учитывать, с помощью каких социальных 8 аспектов можно ее реализовать. Разработка социальной стратегии должна осуществляться с учетом настоящих и будущих возможностей персонала.

Выделение социальной стратегии в качестве самостоятельной функциональной стратегии – необходимость, вытекающая из реалий сегодняшнего дня. Высокие гуманитарные технологии, постоянно увеличивающие свою наукоемкость, должны служить обеспечению идеалов социальной справедливости, способствовать раскрытию жизненных сил персонала. Разработка и внедрение новейших технологий управления персоналом с целью повышения конкуренто- способности отечественных предприятий и экономики в целом способна обеспечить устойчивый экономический рост страны и социально-экономическую стабильность общества.

Литература:

1. Добренков В. И. Управление человеческими ресурсами: социально-психологический подход: учебное пособие / В. И. Добренков. – М.: КДУ, 2009. – 360с.
2. Зуб А. Т. Стратегический менеджмент: Теория и практика / А. Т. Зуб. – М.: Аспект Пресс, 2004. – 415 с.
3. Иванов С. Ю. Механизмы управленческого влияния в социально-ориентированных организациях / С. Ю. Иванов // Власть. – 2010. – №6 – С. 84 – 87
4. Ларионов И. К. Стратегия социального управления / И. К. Ларионов – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2009. – 496 с.
5. Пищулин Н. П. Социальное управление: теория и практика: учеб пособие: В 2 т. / Н. П. Пищулин, С. Н. Пищулин, А. А. Бетуганов – М.: ИКЦ «Академкнига», 2003. – Т.1. – 549 с.
6. Теория управления: социально-технологический подход. Энцикл. Словарь / Под ред Иванова В. Н., Патрушева В. И.; Акад наук социал. технологий и местного самоуправления. – М.: Муниципальный мир, 2004. – 672 с.
7. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент: Учебник / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Дело, 2002. – 448 с.
8. Scholz C. Strategische Personal planing, in.: Personalwirtschaft, 1984, 11. – S. 261-266.

УДК 339.137:368.914

КОНКУРЕНЦИЯ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ И СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ*Маган М.С.,**магистр кафедры менеджмента непроизводственной сферы,**Докторова Н.П.,**к. гос.упр., доцент кафедры менеджмента непроизводственной сферы,**ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы**при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк*

В данной статье рассмотрены особенности пенсионных фондов и особенность работы страховых компаний в современных условиях. Проанализированы наиболее крупные страховые компании на российском рынке и конкуренция между страховыми компаниями и пенсионными фондами.

Ключевые слова: пенсионный фонд, страховая компания, страховщик, пенсия, страховые накопления.

In given clause are considered particularities of the pension fund and particularity of the functioning(working)(functioning) the insurance companies in modern condition. The most large insurance companies will be analysed on Russian market and competition between insurance companies and pension funds.

Keywords: the pension fund, indemnifying company, insurer, pension, insurance accumulations.

Постановка проблемы в общем виде. В современных условиях встает острая проблема населения о будущем. Каждый задумывается как ему лучше поступить довериться государственному пенсионному фонду или искать альтернативы для благополучной старости. Такими альтернативами на данный момент выступают не государственные пенсионные фонды и страховые компании. На российском рынке большие обороты набирают страховые компании.

Анализ последних исследований и публикаций. Перспективы продвижения инновационных продуктов на отечественном страховом рынке: Исангулова Регина Ринатовна, Назарчук Александра Васильевна. Пенсионное обеспечение населения Российской Федерации: Газизова Альбина Зуфарова.

Цель статьи – анализ работы пенсионных фондов и страховых компаний, выполнение функций страховых компаний на рынке страховых услуг.

Актуальность. На данном этапе развития страхование играет важную роль для улучшения социально-экономического блага населения. Так же как и государственные пенсионные фонды играют важную роль для обеспечения достойной старости пожилым людям, очень важно определиться чем занимается каждый из этих институтов и выбрать наиболее подходящий вариант для каждого человека.

Изложение основного материала исследования. На сегодняшний день в России существует два вида пенсионного страхования: государственный и негосударственный. Государственный вид пенсионного страхования осуществляется с помощью пенсионных фондов, а негосударственный за счет страховых компаний и негосударственных пенсионных фондов. Давайте рассмотрим более детально работу пенсионных фондов и страховых компаний. Основной целью пенсионного фонда является обеспечение пенсионеров пенсиями, в период окончания ими трудовой деятельности. Пенсия – это ежемесячное пособие, которое назначается за счет государственных средств лицам, которые достигли пенсионного возраста, за выслугу лет, по инвалидности, потерявшим кормильца. В большинстве стран мира система пенсионного накопления подразумевает самостоятельное накопление большей доли

своей пенсии. В таком случае государству остаётся только правильно рассчитать, определить условия выплаты пенсии, что бы пенсионеры смогли получать пенсии на уровне прожиточного минимума или даже выше, после окончания трудовой деятельности. Каждый человек должен знать, что только от его плодотворной трудовой деятельности зависит его будущая пенсия. Каждый вправе решать как он хочет жить в старости, получая легальную зарплату и осуществляя отчисления пенсионный фонд можно не беспокоиться о не правильном начислении пенсии, ее перерасчете. Можно отметить такие основные функции пенсионного фонда:

- получение от граждан взносов, которые предусмотрены для финансирования выплат государственных пенсий;
- индивидуальный учет поступающих в пенсионный фонд от работающих граждан обязательных страховых взносов;
- межгосударственное и международное сотрудничество по вопросам, относящимся к компетенции пенсионного фонда [1].

В настоящее время Пенсионный фонд России осуществил очередное реформирование пенсионной системы из-за большого количества проблем и недостатков в системе, которая была раньше. Это было вызвано низким размером пенсии, плохой учет вкладов, сложность и непонимание пенсионного законодательства и необходимость рассчитывать пенсии каждому вновь прибывшему пенсионеру по факту подачи заявления на предоставление пенсии, потеря документов.

Главной целью пенсионной реформы можно выделить долгосрочное финансирование и сбалансирование пенсионной системы, улучшение уровня пенсионного обеспечения граждан и формирование дополнительного источника в социальную систему. Таким образом, финансовая устойчивость пенсионных фондов позволит обеспечить за счет резервов пенсионных фондов России стабильные выплаты пенсий гражданам (табл.1.).

Таблица 1

Основные показатели роста пенсионеров в Российской Федерации

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015
Численность пенсионеров	39706	40162	40573	41019	41456
В процентах к предыдущему году	101,6	101,1	101,0	101,1	101,1
Средний размер назначенных пенсий, в среднем за год,руб.	7476,3	8202,9	9040,5	9917,5	10786,0
Величина прожиточного минимума,руб.	4521	5032	5123	5998	6617

Как можно увидеть в таблице 1, численность пенсионеров с каждым годом увеличивается, но государство принимает меры для урегулирования учета пенсий, проводит индексацию пенсий, улучшает работу пенсионного фонда, увеличивает прожиточный минимум, а также стабильно выплачивает пенсии.

На данный момент расчет пенсии в РФ происходит на основании законодательства. Здесь учитывается возраст гражданина, взносы в пенсионный фонд и пенсионный капитал. Страховая часть рассчитывается с помощью трудового стажа, средняя зарплата плюс спецкоэффициент. Он начисляется с помощью метода деления заработной платы по всей стране за период трудового стажа. Базовая часть пенсии – это

величина постоянная, которая устанавливается законом, каждый год этот показатель индексируется в зависимости от инфляции в стране. Пенсионный капитал – это сумма, которую платит работодатель на момент работы гражданина.

А также с 2015 года вступает в силу закон о наборе баллов, он заключается в том, что гражданину необходимо заработать максимальное количество, то есть 30 баллов. Для этого необходимо в течении 15 лет получать зарплату не менее двух минимальных размеров оплаты труда в месяц, сейчас в России этот показатель составляет чуть больше 10 тыс. руб. Или в течении 30 лет получать не меньше одного минимального размера оплаты труда. Для этого гражданам необходимо получать белую зарплату, с которой будут вычитаться отчисления в пенсионный фонд, только при наличии этого условия гражданам смогут начислить баллы.

Еще одним источником получения денежных средств гражданами, после окончания ими трудовой деятельности являются страховые компании. Они предоставляют гражданам услугу добровольного пенсионного обеспечения. И так рассмотрим подробнее информацию о страховых компаниях.

Страховые организации – это основа страхового рынка, это юридические лица, имеющие лицензию на осуществление страховой деятельности [3].

Предоставление страховых услуг в качестве основной деятельности у страховых фирм подразумевает постоянное пересечение с другими типами деятельности, а именно:

- текущая страховая деятельность;
- инвестиционная деятельность;
- финансовая деятельность.

Все эти услуги позволяют страховой компании получить дополнительную прибыль и оставаться конкурентоспособной на рынке страховых услуг [2].

Можно выделить такие основные отличия добровольного пенсионного страхования от обязательного:

- добровольное страхование является дополнительным по отношению к обязательному;
- размер взносов и условия страхования определяются самим гражданином;
- страховые компании берут всю ответственность на себя;
- государство осуществляет только функцию надзора в добровольном страховании.

Страховые компании разрабатывают различные системы пенсионного страхования, гражданам необходимо только выбрать наиболее подходящую для них. Взносы по добровольным программам пенсионного страхования могут осуществляться единовременно или как накопление, в таком случае взносы уплачиваются ежегодно, каждый квартал или каждый месяц, по предпочтению граждан. По достижению пенсионного возраста клиентом, компания выплачивает пенсионеру выплату пенсии один раз в квартал, полугодие или месяц, в течении оговоренного времени или пожизненно. В 2015 году страховые компании собрали по пенсионному страхованию 1,8 млрд. руб. и выплатили 579 млн. руб. страховых выплат. С каждым годом количество граждан в РФ, которые обращаются к страховым компаниям, растет, каждый хочет сделать свою старость более обеспеченной и защитить себя.

В России большое количество различных страховых компаний, все они являются универсальными, то есть могут осуществлять различные виды деятельности в области страхования, которые не запрещены законом. Таким образом, каждый год идет сокращение страховых фирм, они становятся не прибыльными и прекращают свою деятельность (табл.2.).

По результатам таблицы 2 мы можем увидеть наглядно, что с каждым годом все больше страховых фирм покидают данный рынок в России.

Таблица 2

Количество страховых фирм в России

Год	Количество фирм	+/- от прошлого года
2007	920	-
2008	931	11
2009	929	-2
2010	850	-79
2011	803	-47
2012	759	-44
2013	662	-97
2014	594	-68
2015	564	-30

В таблице 3 приведены самые крупные страховые фирмы, которые не один год справляются со своими обязанностями и держатся на плаву за счет доверия своих постоянных клиентов и привлечения новых [4].

Таблица 3

Количество крупных страховых фирм в России

№	Название	Поступления, тыс. руб.	Доля рынка, %
1	РОСГОССТРАХ	93910822	12,66
2	СОГАЗ	86493354	11,66
3	ИНГОССТРАХ	48541253	6,54
4	РЕСО-ГАРАНТИЯ	46772446	6,31
5	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	36012505	4,86
6	ВТБ СТРАХОВАНИЕ	28480429	3,84
7	ВСК	27829005	3,75
8	СОГЛАСИЕ	25263642	3,41
9	СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	23358523	3,15
10	Альянс	22273956	3,0

Благодаря созданию пенсионных накоплений с помощью страховых компаний, работающие люди смогут сами обеспечивать свою старость, она не будет зависеть 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. При таких условиях и страховая компания и клиент получают колоссальную выгоду. В компании всегда будет приток денег для осуществления своей деятельности, а клиент всегда сможет воспользоваться своими накопленными средствами на пенсии, его пенсия, которая будет назначена государством, будет выплачиваться без изменений.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении (по данной проблеме). На сегодняшний день у граждан появились множество альтернатив накопить средства для обеспечения своей старости. Государственные пенсионные фонды направлены на обеспечение граждан стабильным доходом после окончания трудовой деятельности. С каждым годом государство РФ старается разработать новые реформы, в частности и в пенсионной сфере для улучшения качества жизни населения. Альтернативой пенсионным фондам в РФ выступают страховые компании, к сожалению из-за не понимания, не осведомленности и страхов граждане не стремятся сотрудничать со страховыми компаниями, что

приводит к сокращению их на рынке страховых услуг. Но те, что являются постоянными участниками страхового рынка, стараются упростить и улучшить систему страховых пенсионных накоплений. Каждый гражданин в праве решать как ему накапливать свои деньги: с помощью государственного пенсионного фонда или с помощью страховых фирм.

Литература:

1. Абдрахманова И.И. Уровень жизни населения в России.
2. Бородина Е.С. Финансовые ресурсы страховых компаний – 2014г. – №2. – С.16-21.
3. Ефимов О.Н. Страхование по закону о страховом деле /учебное пособие/ –2012г. – 685с.
4. Динамика страхового рынка – 17.12.2016.

УДК 347.78

ОСОБЕННОСТИ ОФОРМЛЕНИЯ ЗАЯВКИ И ПРИОБРЕТЕНИЯ ПРАВ НА ИЗОБРЕТЕНИЯ

Давыденко А.А.,

студентка кафедры инновационного менеджмента и управления проектами,

Фомин Ю.В.,

к.т.н., доцент кафедры инновационного менеджмента и управления проектами,

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы

при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк

Актуальность выбранной темы обусловлена необходимостью защиты объектов интеллектуальной собственности, в нашем случае изобретений. Интеллектуальный капитал организации играет важнейшую роль в её развитии и повышает её конкурентоспособность. Институтом гражданского права, регулирующим отношения, связанные с техническим творчеством, является патентное право (промышленная собственность).

Ключевые слова: *изобретение, патент, авторское право.*

The relevance of the topic has chosen due to both the need to protect intellectual property, in this case the inventions. The intellectual capital of the organization plays a crucial role in its development and increases its competitiveness. Institute of Civil Law, regulating relations related to technical creativity, is a patent right (industrial property).

Keywords: *invention, patent, copyright.*

Изобретение – техническое решение в любой области, относящееся к продукту (в частности, устройству, веществу, штамму микроорганизма, культуре клеток растений или животных) или способу (процессу осуществления действий над материальным объектом с помощью материальных средств), к тому же применению продукта или способа по определенному назначению.

Патент (от лат. patens – открытый, ясный, очевидный от полного наименования – litterae patentes – открытое письмо) – охранный документ, подтверждающий исключительное право, авторство и приоритет изобретения, полезной модели либо промышленного образца. Срок действия патента зависит от страны патентования (сроки варьируются), объекта патентования и составляет от 5 до 25 лет.

Авторское право – в объективном смысле – право, позволяющее регулировать правоотношения, связанные с созданием и использованием (изданием, исполнением, показом и т. д.) произведений науки, литературы или искусства, то есть объективных результатов творческой деятельности людей. Программы для ЭВМ и базы данных охраняются авторским правом. Они приравнены к литературным произведениям и сборникам, соответственно.

Тема данной работы – изобретение в патентном праве. В отличие от авторского права – патентное право реализуется в иной сфере творчества. Объекты технического творчества не отражают индивидуальность их создателя в такой степени, как объект авторского права и связаны с естественными законами материального мира. Поэтому, объекты технического творчества могут быть созданы независимо друг от друга самостоятельно, разными лицами и поэтому требуют формального официального закрепления, правовая охрана изобретений предполагает предварительное формальное закрепление приоритета в установленном законом порядке. Результаты технического творчества имеют прикладное значение, они направлены на решение практических

задач. Объектами патентного права промышленной собственности являются изобретения, полезные модели и промышленные образцы.

Цель работы: изучение теоретических аспектов патентного права и юридической практики, связанной с правовой охраной изобретений.

Как известно, каждая инновация в сфере технологий обязана иметь специальную регистрационную процедуру, предусмотренную законодательством.

В современном мире такие действия имеют специальное название – патентование, которое представляет собою систему шагов, обязательных к выполнению для получения документального подтверждения государственного образца.

Изобретение является новым, если оно неизвестно из уровня техники и имеет свой изобретательский уровень.

Изобретение является промышленно применимым, если может быть использовано в промышленности, сельском хозяйстве, здравоохранении, других отраслях экономики или в другой социальной сфере.

Не являются изобретениями:

- 1) открытия;
- 2) научные теории и математические методы;
- 3) решения, касающиеся только внешнего вида изделий и направленные на удовлетворение эстетических потребностей;
- 4) правила и методы игр, интеллектуальной или хозяйственной деятельности;
- 5) программы для ЭВМ;
- 6) решения, заключающиеся только в представлении информации.

Не предоставляется правовая охрана на изобретения:

- 1) сортам растений, породам животных и биологическим способам их получения;
- 2) топологиям интегральных микросхем.

Документы, необходимые для подачи заявки на получение патента на изобретение:

- 1) заявление о выдаче патента с указанием автора изобретения и заявителя - лица, обладающего правом на получение патента, а также места жительства или места нахождения каждого из них;
- 2) описание изобретения, раскрывающее его сущность с полнотой, достаточной для осуществления изобретения специалистом в данной области техники;
- 3) формулу изобретения, ясно выражающую его сущность и полностью основанную на его описании;
- 4) чертежи и иные материалы, если они необходимы для понимания сущности изобретения;
- 5) реферат;
- 6) данные о приоритетной заявке: дата, номер и страна подачи или её заверенная копия (при заявлении приоритета в соответствии с Парижской Конвенцией);
- 7) если заявка подается через представителя, доверенность, подписанная заявителем или скрепленная печатью для юридического лица.

Патентование – это процедура получения патента, которую условно можно разделить на несколько основных этапов.

Проведение предварительного патентного исследования обусловлена следующими причинами:

– обязательность соответствия заявляемого изобретения одному из условий патентоспособности изобретений – «мировой новизне» и соответственно необходимостью установить, что заявляемое изобретение действительно является новым;

– требованием Патентного Ведомства об обязательности включения ссылок на прототип и аналог изобретения при составлении описания заявляемого изобретения.

Процедура патентования должна обязательно начинаться с определения уровня техники путем изучения существующих аналогов и прототипов технического решения.

На основе выявленных аналогов принимается заключение о целесообразности патентования технического решения и формах его защиты (патент на изобретение или патент на полезную модель).

Описание изобретения должно раскрывать всю его сущность, достаточной для осуществления изобретения специалистом в данной области техники.

Формула изобретения должна кратко и одновременно ясно отражать суть изобретения. Поэтому неграмотно составленная формула изобретения является бесплатным раскрытием информации о техническом решении.

Оформление и подача заявки производится сразу после получения заказа, содержащего все необходимые материалы.

После подачи заявки в течение 1-3 рабочих дней заказчик получает копии поданных материалов с пометкой ведомства о получении материалов заявки.

В ходе проведения *формальной экспертизы* проверяется наличие в заявке полного комплекта необходимых документов и правильность их оформления.

В случае соответствия материалов заявки требованиям Патентного Ведомства, сразу после завершения формальной экспертизы заявителю высылается сообщение о ее результате и о дате подачи заявки на изобретение.

В течение восемнадцати месяцев со дня подачи заявки на изобретение, прошедшей формальную экспертизу с положительным результатом сведения о заявке на изобретение публикуется в официальном документе.

Автор изобретения вправе отказаться быть указанным в публикуемых сведениях о заявке на изобретение.

Экспертиза заявки по существу проводится Патентным Ведомством только после получения соответствующего ходатайства. Ходатайство о проведении экспертизы может быть подано в течение трех лет от даты подачи заявки, при этом должна быть произведена уплата установленной пошлины.

Экспертиза заявки на изобретение по существу включает:

– информационный поиск в отношении заявленного изобретения для определения уровня техники, с учетом которого будет осуществляться проверка патентоспособности изобретения;

– проверка соответствия заявленного изобретения критериям патентоспособности;

– проверка документов заявки на сущность заявленного изобретения, достаточной для осуществления изобретения специалистом в данной области техники;

– проверку на то, что не относится ли данное изобретение к объектам, которым не может быть предоставлена правовая охрана.

До истечения семи месяцев с момента начала экспертизы заявки на изобретение по существу Патентное ведомство – направляет заявителю извещение об информационном поиске, если по такой заявке не испрашивается приоритет более ранний, чем дата подачи заявки, и, если ходатайство о проведении экспертизы заявки на изобретение по существу подано при подаче заявки.

Заявитель и другие лица вправе ходатайствовать о проведении по заявке на изобретение, прошедшей формальную экспертизу с одобренным результатом, информационного поиска для определения уровня техники, с учетом которого будет осуществляться проверка патентоспособности заявленного изобретения.

В ходе проведения экспертизы по существу Патентное Ведомство имеет возможность направлять заявителю запросы о предоставлении дополнительных сведений для материалов. Как скоро будет принято решение о выдаче патента – зависит от своевременности и полноты ответов на запросы Ведомства.

Экспертиза завершается принятием решения о выдаче патента.

Государственная регистрация изобретения и выдача патента.

Если изобретение отвечает условиям патентоспособности, и соответствует всем остальным установленным требованиям, Патентное Ведомство принимает заключение

о выдаче патента на изобретение при условии уплаты соответствующей патентной пошлины.

Пошлина должна быть оплачена в течении четырех месяцев с даты получения заявителем соответствующего решения. При неуплате указанной пошлины регистрация изобретения и выдача патента не производится, и по соответствующей заявке принимается решение о признании ее отозванной.

Правовая защита изобретения приобретается после получения патента на изобретение. Такая защита бессрочной не является. Патент действителен только после уплаты ежегодных пошлин за поддержание патента в силе, а срок действия патента на изобретение составляет двадцать лет.

Выводы. Необходимость обеспечивать защиту объектов интеллектуальной собственности, а именно, объектов промышленной собственности (изобретения, полезные модели и промышленные образцы) и невозможность защиты объектов технического творчества средствами авторского права вызывает необходимость патентного права. В работе рассмотрены условия охраны изобретений, полезных моделей и промышленных образцов. Объект, заявленный как изобретение должен быть устройством, способом, веществом, штаммом либо предложением по использованию указанных объектов по новому назначению. Патентный закон Российской Федерации определяет три условия патентоспособности изобретения: новизна, изобретательский уровень, промышленная применимость.

Литература:

1. Базилевич В.Д. Интеллектуальная собственность: Учебник. – М.: Знание, 2006.
2. Борохович Л. И и др. Ваша интеллектуальная собственность. Спб.: Питер, 2003.
3. Корчагин А.Д. и др. Правовая охрана и использование результатов научно-технической деятельности в научных организациях. М.: ИНИЦ Роспатента, 2004.
4. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://vse-temu.org/new-patentovanie-izobretenij.html>

УДК 331.108

ПАРАДИГМА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Данилишина В.А.,

студентка кафедры управления персоналом и экономики труда,

Смирнов С.Н.,

доцент, к.т.н., доцент кафедры управления персоналом и экономики труда,

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы

при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк

Статья посвящена изучению парадигмы управления персоналом. Изучены результаты исследований предыдущих авторов по вопросам формирования парадигмы управления человеческими ресурсами. Установлено, что современная парадигма управления персоналом предполагает: направленность всех действий организации на повышение производительности труда персонала и на всестороннее развитие личности работающего.

Ключевые слова: персонал, парадигма, управление, организация, коллектив, производительность труда.

The article is devoted to the human resource management paradigm. The results of previous studies of the authors on the formation of human resources management

paradigm investigated. It has been established that the modern human resource management paradigm includes: orientation throughout the organization to increase employee productivity, as well as the full development of the individual employee.

Keywords: *personnel, management paradigm, organization, collective, labor productivity, human resource.*

Постановка проблемы в общем виде. Ранее существовавшая практика управления организацией (например, в период существования централизованной командно-административной системы) базировалась на разработке механизмов роста объёмов производства, снижения издержек выпуска продукции, регламентации номенклатуры продукции и ограничения попыток организации новых видов деятельности.

Предприятие при этом рассматривалось как «закрытая» система; его цели и задачи считались заданными и постоянными. Следствием такого положения явилось убеждение, что успех трудового коллектива определяется ростом производительности труда и эффективным использованием всех видов ресурсов. Установившийся порядок управления в период экстенсивного развития не был ориентирован на перспективу и в настоящее время стал практически неприемлемым. Развитие рыночных отношений требует решения иных задач управления: их следует рассматривать не столько с позиций внутренней среды организации, сколько с учётом внешних факторов, в открытой перспективе. В связи с современными тенденциями развития экономики происходит переход на новый тип управления, где особую значимость приобретает парадигма – исходная концептуальная схема управления персоналом [1, с.216].

Анализ последних исследований и публикаций. Изучению парадигмы управления персоналом посвящены работы Н.М. Глухенькой, Е.Г. Ревковой, А.Я. Кибанова, В.А. Спивака. В качестве основы современной парадигмы управления персоналом рассматривается кадровая политика, то есть генеральное направление кадровой работы, её методология и стратегия развития и совершенствования системы управления человеческими ресурсами

Актуальность. В настоящий период времени с точки зрения теории и практики происходит достаточно чёткое понимание важности корректировки и обновления методологических подходов в решении задач работы коллективов предприятий и организаций. В том числе большое количество исследований посвящено проблеме повышения роли парадигмы в управлении персоналом.

Целью работы является изучение парадигмы управления персоналом и её значимости в решении задач, стоящих перед организацией.

Изложение основного материала. Управление персоналом организации – сложный, но необходимый вид человеческой деятельности, который направлен на решение генеральной цели предприятия и поставленных для решения этой цели собственных задач, по развитию кадровой службы для обеспечения человеческого ресурса организации.

В управлении персоналом используется как индивидуально-личностный подход к персоналу, так и ориентация на представления о «частичном» человеке. При этом «ориентация на личность работника» в процессе управления достаточно широко распространена, но не имеет достаточного отношения к радикальному обновлению целей в управлении персоналом. «Личность» в основном трактуется как индивидуальное, присущее индивиду, а ориентация на личность – как «индивидуализация», т. е. приспособление к конкретному работнику с его индивидуальными свойствами должностных требований и форм общения руководителя с работником. Такая интерпретация не порывает с административным подходом «индивидуализировать» рабочие процедуры. Проблемы ценности личности, её целостности редуцируются, а на первый план выступают технологические проблемы: как обособить в содержании процедур и технике их применения индивидуальные свойства, как заставить руководителя «увидеть» работника. При этом не учитывается, что современная

информационная техника, успешно помогая решить эту проблему, ни в коей мере не снимает другого ее аспекта – как обеспечить полноту условий становления необходимых качеств и профессиональных умений работника. Интерпретация этого рода не предполагает механизма перспективы роста работника, его готовности к самоопределению, саморазвитию. Парадигма «ориентации на личность работника», предполагает натуралистическое сведение личности к ее индивидуальному своеобразию, а проблемы личностно-ориентированного образования к «индивидуализации» процесса управления персоналом оставляют данную интерпретацию в рамках внеличного подхода к отбору и продвижению персонала. Учитывая классический подход к управлению персоналом, который рассматривает систему управления персоналом как целенаправленную деятельность руководящего состава организации, руководителей и специалистов подразделения данной системы, включающую разработку концепции и стратегии кадровой политики, принципов и методов управления персоналом; а так же как совокупность принципов, методов и средств воздействия на поведение и деятельность работников в целях наиболее эффективного использования их способностей при выполнении трудовых функций [2, с.102].

Управление как таковое явление является стимулирующим элементом происходящих изменений в организации, при этом возрастает роль самого руководителя. Руководитель – не только лицо, осуществляющее общее руководство группой работников, но и организатор производственной среды, контролер ее взаимодействий с каждым работником,

Он также обеспечивает качественное выполнение производственной деятельности в установленные сроки, планирует и координирует работу группы по разработке отдельных видов работ и контролирует установленных заданий каждым исполнителем [4]. Управление требует от руководителя определенных навыков и способностей таких как:

- способность управлять собой;
- личные ценности и четкие цели;
- упор на постоянный личный рост;
- изобретательность и способность к инновациям;
- высокая способность влиять на окружающих;
- знание современных управленческих подходов;
- способность руководить;
- умение обучать и развивать подчиненных;
- способность формировать и развивать эффективные рабочие группы.

Большое значение в управлении персоналом играет факт наличия «команды». Первоначально «команда» определялась как группа людей, созданная для выполнения определенных целей. В последнее время это понятие особенно широко стало использоваться в бизнес-системах. В управлении персоналом, когда речь идет о «команде», имеется ввиду совместно эффективно действующих руководителей, исполнителей, а также и тех и других вместе. Команда представляет собой такую группу, которая является наиболее дееспособной «организацией», способной сосредоточить свои усилия на выполнение определенного рода работ. Для процесса формирования группы социально-психологические факторы играют очень важную роль, поэтому большинство требований относятся именно к этой сфере. Таким образом, при создании «команды» руководитель должен учитывать следующее:

1. Люди, включаемые в группу, которая должна стать «командой», объединяются при наличии общих целей, сходных эмоций, близких ценностей.

2. Параметры единения определяют высокий уровень и скорость срабатываемости.

3. Условие единения не должно быть антиподом и не должно исключать и отвергать многомыслия и многообразия выдвигаемых мнений.

4. Главной основой общения является деловой стиль. Лучшие качества (профессиональные и социально-психологические) каждого члена группы должны быть известны всем. Сотрудники должны ценить друг друга за достоинства и проявлять терпение к слабости других. В результате создается дух принятия индивидуальности каждого.

5. Авторитет каждого определяется конкретными заслугами, определяющим аспектом отношений должно быть влияние, а не власть.

6. В результате совместной работы следует формировать дух самодисциплины и самонастройки на творческий труд.

7. Должно быть сформировано отношение взаимозаменяемости и взаимодополнений за счёт совершенствования и достижения высокой профессиональной подготовки.

В силу того, что процесс создания «команд» отличается большой сложностью и необходимостью высокой профессиональной подготовки у всех сотрудников, необходима целенаправленная работа по обеспечению высокого профессионализма в организации и группах. Влияние руководителя будет обеспечиваться только в случае достаточной личной подготовки. Поскольку важными характеристиками культуры организаций является уровень образования персонала, его профессионализм и умение работать в команде, то профессиональная подготовка и переподготовка персонала приобретает стратегическое значение. Обучение персонала становится одним из главных ключей к успеху, поскольку позволяет переходить к современным технологиям, в том числе в области управления. Особое значение при этом приобретает развитие рыночного мышления персонала и прежде всего руководителей, их способности анализировать совокупность экономических данных, оценивать их полноту, увидеть рыночные тенденции, стоящие за ними и принять адекватные им решения [3, с. 122].

В конце XX столетия управление персоналом становится важным фактором, влияющим на эффективность деятельности всей организации или компании, её перспективным резервом. В настоящий период, в условиях жёсткой конкуренции, системы управления персоналом (СУП) составляет одну из ключевых позиций управления организацией. Учёные, исследователи, специалисты, занимающиеся анализом кадровой политики, рассматривают управление персоналом и человеческими ресурсами как одну из подсистем, входящих в систему организации, компании, холдинга. В основе современной парадигмы управления персоналом лежит кадровая политика, то есть «генеральное направление кадровой работы», её методология и стратегия развития и совершенствования системы управления человеческими ресурсами. Возвращаясь к искомому понятию парадигмы, можно рассматривать концептуальные теории СУП, её модели развития, методы исследования или систему методов в определённые исторические периоды. Парадигма выступает как основа СУП (рис.1).

Для парадигмы управления персоналом организации, компании характерны:

– инновационное многообразие моделей и систем управления персоналом организации;

– качественный инновационно-стратегический подход в управлении СУП;

– научно-обоснованная интеграционно-развивающаяся система методов и методик управления персоналом [4].

По сравнению с традиционным подходом к управлению персоналом как системы форм, методов и принципов воздействия на персонал в современной парадигме обнаружилась роль личностно-позиционного фактора - роль позиции личности (и управленца и работника), характера их сопряженности и взаимовлияний. Значимым моментом в парадигме управления персоналом, оказалась не столько сама по себе деятельность управленца или работника, сколько изменения социально-экономических аспектов ее организации. Этот тип парадигмы можно назвать взаимодействием в

совместной продуктивной деятельности управленцев и персонала. Продуктивность взаимодействия, определяется выдвиганием на первый план не исполнительных, адаптивных, репродуктивных механизмов освоения деятельности, а её мотивационно-смысловых и ориентировочно-исследовательских компонентов.



Рис.1. Парадигма как основа системы управления персоналом

Это приводит к актуализации собственного опыта работника, который в свою очередь оказывал регулирующее влияние на руководителя, изменяя меру его активной помощи, приходя к самоопределяемости результата деятельности [4].

Одним из аспектов управления является инновационность. Предоставление руководителям права внедрять нововведения, соблюдение эргономики и эстетики труда, регулирование правовых вопросов и т. д. Современная парадигма управления персоналом предполагает: направленность всех действий организации на повышение производительности труда персонала и на всестороннее развитие личности работающего; системность и комплексность административного, экономического и социально-психологического воздействий в процессе управления персоналом; изучение, распространение и использование моделей передового отечественного и зарубежного опыта с целью обеспечения кадрами, организацией их эффективного использования, профессионального и социального развития; учет внешней среды в соответствии с периодом жизненного цикла, инновационным проектированием и планированием, внедрением приоритетного проекта и оперативного управления персоналом; целевая специализация, кооперация и многовариантность в деятельности работников. Непрерывное совершенствование и усложнение управленческого труда лежат в основе управления персоналом в организациях, и обеспечивает эффективность функционирования системы управления персоналом [1, с. 356].

Выводы. Сущность парадигмы управления персоналом состоит в формировании эффективной деятельности персонала, оптимизации функционирования коллектива, в возрастании роли востребованности личности сотрудника, знании его мотивационных установок, умении их организовать и направлять в соответствии с целями и задачами, стоящими перед организацией, а также целенаправленном взаимодействии и взаимовлиянии руководителя и подчиненных.

Литература:

1. Кибанов А. Я. Служба управления персоналом/ А.Я. Кибанов, В.Г. Коновалова, М.В. Ушакова М. В.// Учеб.пособ. – М.: КНОРУС, 2010. – 410 с.
2. Глухенькая Н. М., Дубровская Е. А. Подходы и методы для исследования систем управления персоналом/ Н.М. Глухенькая,Е.А. Дубровская // Научное мнение. – 2013. – № 2. – С. 104-109.

3. Спивак В. А. Управление персоналом/ В.А. Спивак// Учеб.пособ. – М.: ЭКСМО, 2009. – 335 с.

4. Ревкова Е.Г. Современная парадигма управления персоналом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pandia.ru/text/78/542/12602.php>

УДК 331.42

АНАЛИЗ И ПРОЕКТИРОВАНИЕ РАБОЧЕГО МЕСТА

Прокопенко М.А.,

бакалавр кафедры управления персоналом и экономики труда,

Петенко А.В.,

доцент, к.э.н, доцент кафедры управления персоналом и экономики труда,

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы

при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк

Рассмотрено проектирование рабочего места, которое охватывает разработку приемов труда, определение положения работника и опробование приемов работы на рабочем месте.

Ключевые слова: *рабочее место, организационная схема, процессуальная схема, интервью, анкета.*

The design of the workplace covers the development of methods of labor, the determination of the position of the employee and testing methods of work in the workplace.

Keywords: *workplace, organizational chart, process diagram, interview, questionnaire.*

Постановка проблемы. Эффективность деятельности, во многом зависит от анализа и проектирования рабочего места. Анализ рабочего места проводится для решения многих важных организационных и кадровых проблем. Благодаря правильному проектированию рабочего места гарантируется высокая производительность труда.

Анализ последних исследований и публикаций. Существенный вклад в исследование сферы труда и использования рабочего места внесли такие научные деятели как: К. Кремер, Д. Чэффин, М. Айюб. Данный вопрос требуют дальнейшего исследования, с целью улучшения рабочего места, для повышения качества труда.

Целью работы является исследование рабочего места и влияние его оснащённости на производительность труда.

Изложение основного материала. Рабочее место – это пространственная зона трудовой деятельности, оснащенная необходимыми основными и вспомогательными средствами, определенная на основании трудовых и других норм, закреплённая за одним или группой работников для выполнения определенных производственных или управленческих работ. В этом понятии можно выделить две его основные составляющие:

1) технические, организационные и экономические задачи, связанные с проектированием рабочих мест, их аттестацией, разработкой технологии, организации труда, оперативным планированием производства;

2) задачи планирования трудовых ресурсов и капитальных вложений.

Основным элементом системы управления персоналом является рабочее место. В этом понятии можно выделить две его основные составляющие:

1) технические, организационные и экономические задачи, связанные с проектированием рабочих мест, их аттестацией, разработкой технологии, организации труда, оперативным планированием производства;

2) задачи планирования трудовых ресурсов и капитальных вложений.

В задачах первой группы рабочее место рассматривается как зона трудовой деятельности одного рабочего или звена (бригады), как часть производственного пространства (например, цеха). Для задач второй группы (назовем их трудовыми) рабочее место надо рассматривать с позиции обеспеченности производства рабочей силой или населения работой. В трудовом аспекте рабочее место – это сфера приложения труда одного работника соответствующей квалификации или совокупность функций, которые он должен выполнять. Например, если для обслуживания одного станка (агрегата) требуется участие двух рабочих, то в технологическом и эргономическом аспектах данная система будет рассматриваться как одно рабочее место, а в трудовом аспекте – как два рабочих места в каждую смену.

В практической деятельности по управлению человеческим фактором в организации можно выделить определенные шаги, первым из которых, несомненно, является анализ рабочего места (АРМ). Этот первый шаг связан с целым рядом ключевых понятий и видов деятельности, которые формируют сам процесс менеджмента персонала.

Среди них важную роль играет проектирование рабочего места (ПРМ), а также связанные с ПРМ задачи по улучшению качества производственной среды и трудовой жизни [1, с.45].

Анализ рабочего места представляет собой дифференцирование рабочего места, с одной стороны, через задачи (деятельность), которая на нем совершается, а с другой – через требования по отношению к образованию, опыту и ответственности, необходимым для успешного выполнения деятельности на этом месте. Анализ рабочего места состоит из двух частей:

1. описание рабочего места – перечисление видов деятельности (задач, трудовых условий, средств оборудования и материалов, которые используются на данном рабочем месте);

2. спецификация рабочего места – перечисление необходимых требований к опыту, квалификации и способности успешно выполнять задачи (справляться с работой) на данном рабочем месте [3, с.72].

Анализ рабочего места проводится для последующего решения многих важных организационных и кадровых проблем:

1. для проектирования рабочего места;
2. для поиска необходимых организации сотрудников;
3. для объективного отбора сотрудников;
4. для осуществления формальной оценки совершенной сотрудником деятельности (проделанной им работы);
5. для квалификационной подготовки и переподготовки персонала;
6. для организации карьеры сотрудников;
7. в связи с материальным и моральным стимулированием персонала;
8. в связи с задачей обеспечения техники безопасности труда.

Для осуществления анализа рабочего места необходимо предварительно сделать общий анализ всей организации и деятельности, которая совершается в ней, для достижения ее основных целей. Этот анализ осуществляется с помощью использования двух моделей: организационной и процессуальной.

Организационная схема. Организационная схема показывает отношения между различными структурными звеньями в рамках той или другой организации. С ее помощью наглядно демонстрируются формальные связи и взаимодействия. Это

значительно облегчает формирование общего представления об организационной структуре той или иной фирмы в целом [4, с. 38].

Процессуальная схема. В отличие от организационной процессуальная схема показывает, как различные задачи и виды деятельности в организации связаны между собой. Если организационная схема даёт представление о структуре организации, то с помощью процессуальной схемы можно сделать детальный анализ конкретных видов деятельности в ней [2, с. 93].

Методы сбора необходимой для АРМ информации. Существует четыре метода сбора данных, необходимых для анализа рабочего места. Это – наблюдение, интервью, анкета и ведение дневника.

На основе этих четырёх методов можно собрать всю необходимую информацию для того, что мы называем базовыми данными для рабочего места.

Наблюдение, т. е. прямая регистрация событий, имеет некоторые преимущества по сравнению с другими методами. Во-первых, информация регистрируется наблюдателем независимо от субъективных желаний посторонних лиц; во-вторых, события фиксируются в момент их свершения; в третьих, регистрировать можно только объективные факты, а не факты сознания. Наблюдение является научным методом и отличается от обыденного анализа тем, что оно подчинено определённой исследовательской цели и задачам исследования; планируется по заранее продуманной процедуре; все результаты наблюдения фиксируются. Этот метод используется только при анализе стандартных и простых задач с коротким циклом.

Наблюдение практически не используется при изучении высококвалифицированной деятельности, например научно-исследовательской.

Интервью – целенаправленная беседа, задача которой получить ответы на вопросы, предусмотренные программой исследования. В процессе интервью исследователь должен учитывать следующие требования:

- 1) создавать атмосферу искренности в процессе беседы;
- 2) так ставить вопросы, чтобы получить достоверные ответы;
- 3) вести точное фиксирование ответов.

На практике это наиболее часто используемый метод; его обычно применяют в комбинации с наблюдением. Но он приводит к субъективным ошибкам и неточностям при сборе информации. Чтобы до минимума сократить количество ошибок, необходимо в минимальной степени объяснить интервьюируемому, какие именно данные необходимо получить.

Это один из наиболее часто встречаемых методов для АРМ, который позволяет за сравнительно короткий срок собрать всю необходимую информацию. Вопросы анкеты принято классифицировать по следующим основаниям. Во-первых, по содержанию их условно делят на две группы: вопросы о деятельности, фактах в прошлом и в настоящем, и вопросы о мнениях, оценках, мотивах респондентов (опрашиваемых). Во-вторых, по форме их делят на «открытые», когда ответ может быть дан в любой форме, как пожелает респондент, без каких-либо регламентаций; и на «закрытые», если в его формулировке содержатся варианты возможных ответов (альтернатив), респондент должен остановить выбор на каком-либо из них [2, с. 47].

Анкета – это структурно организованный набор вопросов, каждый из которых логически связан с центральной задачей исследования. Анкета заполняется опрашиваемым самостоятельно, поэтому ее вопросы должны быть предельно ясны для респондентов. Обычно композиция анкеты характеризуется следующей последовательностью смысловых разделов:

- 1) вводная часть;
- 2) основная часть
- 3) паспортчика – объективные данные о личности респондента (пол, возраст, профессия и т.д.).

Иногда паспортчику ставят в начало анкеты. В основной части, как правило, не должно быть множество вопросов. Они в анкете должны быть краткими и ясными, желательно «закрытыми». Практика анкетирования показывает, что для большинства категорий опрашиваемых анкета должна быть составлена так, чтобы респондент на ее чтение и заполнение не затрачивал более 15-25 минут. Анкета для проведения анализа рабочего места представлена в табл. 1.

Таблица 1

Анкета для проведения анализа рабочего места

Вопрос	Ответ
1. Ф.И.О.	
2. Основная цель и форма результата выполняемой на рабочем месте деятельности	
3. Обязанности и функции:	<ul style="list-style-type: none"> – Постоянные – Периодические – Ненужные – Несвойственные – Иные
4. Требуемое образование и квалификация работника	
5. Необходимый опыт и навыки	
6. Физические нагрузки (подробно перечислить и охарактеризовать)	
7. Психологические нагрузки	
8. Эмоциональные нагрузки	
9. Общая характеристика рабочего места	
10. Характеристика условий физической среды (по 3-балльной шкале):	<ul style="list-style-type: none"> – Освещение – Состояние воздуха – Температурный режим – Вибрация – Иное
11. Частота негативного воздействия на рабочее место неблагоприятных факторов (редко, иногда, часто):	<ul style="list-style-type: none"> – Пыли – Грязи – Повышенной температуры – Пониженной температуры – Дыма – Запахов – Шумов – Влажности – Иных факторов
12. Частота воздействия на рабочее место опасных факторов:	<ul style="list-style-type: none"> – Радиации – Огня – Взрывов – Движущихся объектов – Иного
13. Управленческие действия	
14. Перспективы карьеры	

Регулярное ведение дневника является методом, который используется при анализе рабочего места в том случае, когда мы имеем дело со сложными видами

деятельности, которые с большим трудом поддаются наблюдению и описанию (научные работники, эксперты, высшие руководители).

Для анализа рабочего места могут быть использованы как все четыре вышеперечисленных метода в комплексе, так и в различных комбинациях. На основе собранной информации (с помощью указанных выше методов) специалисты производят проектирование рабочего места (ПРМ).

Выводы. Каждое рабочее место должно быть приспособлено для конкретного вида работ и для работника определенной квалификации с учетом его физических и психических особенностей.

Общие принципы:

– на рабочем месте должны находиться только такие предметы, инструменты и другие вспомогательные элементы, которые необходимы для выполнения данной операции, причем каждый из этих предметов должен иметь постоянное, строго определенное место;

– ручные инструменты должны быть размещены таким образом, чтобы их легко можно было брать и использовать без нарушения ритма и симметричности движений;

– выясняется наилучший способ размещения обрабатываемых предметов, инструментов, приспособлений и т.п. в рабочем пространстве, подбираются вспомогательные приспособления, разрабатываются методы установки и съема обрабатываемых предметов и их транспортировки от рабочего места. Правильное оснащение оборудованием помогает практическому внедрению новых методов труда, способствует соблюдению принципов экономии движений, а соответственно гарантирует высокую производительность труда.

Литература:

1. Мунипов В.М. Эргономика/ В.М. Мунипов. – М.: Логос, 2006. – 356 с.
2. Белов С.В. Безопасность жизнедеятельности./ С.В. Белов. – М.: Высшая школа, 2004. – 280 с.
3. Зинченко В.П. Эргономика: принципы и рекомендации/ В.П. Зинченко, И.Н.Семенов. – М: ВНИИТЭ, 2003. – 183 с.
4. Эргономические основы проектирования рабочих мест: Пер. с англ./ К.Кремер, Д.Чэффин, М.Айюб. – М.: Мир, 2005. – 390с.

УДК 65.012.34

**ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ПРОВАЙДЕРЫ НА РЫНКЕ УСЛУГ ДОНЕЦКОЙ
НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ****Дранко В.С.,***студентка кафедры маркетинга и логистики,***Савченкова О.О.,***преподаватель кафедры маркетинга и логистики,**ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк*

В статье рассмотрены основные аспекты деятельности логистических провайдеров различных уровней, а также охарактеризована работа ООО «МАК-ИНВЕСТ» – представителя логистики третьего уровня в Донецкой Народной Республике.

Ключевые слова: логистика, провайдер, PL-подход, оператор, сервис, Донецкая Народная Республика.

The article deals with the basic aspects of logistics services at various levels and described the operation LLC «MAK-INVEST» – representative of the logistics of the third level in the Donetsk People's Republic.

Keywords: logistics, provider, PL-approach, operator, service, Donetsk People's Republic.

Постановка проблемы. На отечественном рынке не так активно, как на зарубежных, но проходит процесс трансформации отдельных логистических структур в логистических операторов, которые занимаются предоставлением комплекса логистических услуг. Все больше на рынке услуг появляется логистических провайдеров, на аутсорсинг которым многие фирмы передают организацию своей логистической инфраструктуры.

В основе аутсорсинга логистических функций лежит стремление фирм к уменьшению логистических издержек, а также желание сосредоточиться на ключевых видах деятельности. Логистические функции не являются основным видом деятельности фирм – производителей продукции и в соответствии с логикой эффективного управления обязаны быть вынесены за границы организации. Использование услуг логистических провайдеров, располагающих необходимыми ресурсами и владеющих нужными компетенциями (технология, ноу-хау, специальное оборудование, подготовленный персонал), приводит не только к понижению уровня общих издержек, но и к качественному повышению уровня сервиса конечного потребителя.

Анализ последних исследований и публикаций. Проведенный анализ научной литературы свидетельствует о наличии исследований аутсорсинга такими отечественными учеными, как Б.А. Аникин, О.Б. Аникин и Т.А. Родкина [1]. Также деятельности логистических провайдеров уделяли внимание Е.В. Крикавский [2] и Э.А. Мамаев [3]. В своих работах они рассматривали становление и функциональную значимость всех уровней логистических провайдеров.

Цель исследования. Целью данного исследования является изучение функций и всех аспектов работы 3PL-провайдеров, а также их сравнительная характеристика с провайдерами 4 и 5 уровня. Выявление 3PL-провайдеров на рынке услуг Донецкой Народной Республики.

Изложение основного материала. С начала 80-х годов функциональные логистические операторы начали эффективно эволюционировать в сфере предостав-

ления ими услуг. Так простые функциональные 1PL операторы стали прародителями операторов пятого уровня – 5PL-провайдеров, которые обслуживают Internet-потребителей.

Особенно важную роль в динамичном развитии рынка логистических услуг играют субъекты рынка – логистические операторы, а именно: операторы 3PL, 4PL, 5PL.

Следует различать понятия PL-провайдера и PL-подхода, так как первое обозначает организацию, а второе – услуги, оказываемые такой организацией (логистический аутсорсинг) [1].

Логистика третьей стороны (3PL) предусматривает предоставление логистических услуг, выходящих за пределы транспортировки и складирования товаров. Оператор занимается перевозкой товара, если необходимо контролирует прохождения таможи, сохраняет и фасует грузы, занимается разделением, возвращением тары и тому подобное.

3PL – это внешняя логистика, что позволяет интегрировать все логистические услуги в единый комплекс [2]. Данный комплекс включает такие дополнительные услуги, как промежуточное хранение груза, так называемый «cross docking», проектирование и разработку информационных систем, использование услуг субподрядчиков и прочее.

Мировая теория утверждает, что 3PL-провайдер должен предоставлять транспортно-экспедиционные услуги и услуги добавленной стоимости, такие как погрузка и разгрузка, управление грузопотоками, услуги по комплектации ассортимента, складские услуги, маркетинговые и финансовые услуги. 3PL оператор полностью несет ответственность за сохранность груза, ведет учет остатков и т.п. Со стороны клиента этот процесс контролируют один-два менеджера.

Логистика четвертой стороны (4PL) – интеграция всех компаний, вовлеченных в цепь поставок [2].

Структура 4PL возникла в следствии объединение клиента и 3PL-провайдера на базе информационных и управленческих технологий. Оператор 4PL фактически выполняет процесс планирования, управления и контроля всех логистических процедур одним поставщиком услуг по долгосрочным стратегическим целям. В этом случае клиент только производит продукцию и занимается маркетингом, а всю логистику отдает в руки профессионалов.

Логистика пятой стороны (5PL) – логистика электронной коммерции – управление всеми компонентами цепи поставок с помощью электронных средств информации. Логистика электронной коммерции охватывает стратегическое планирование и развитие всех необходимых для электронных сделок логистических систем и процессов, а также: административное и операционное обеспечение для их физического исполнения [2].

Отличительной чертой 5PL-провайдеров от операторов 3 и 4 уровня является то, что логистика пятой стороны использует сеть Internet, как единую виртуальную платформу для решения логистических задач. Оператору 5PL свойственно: предоставление широкого спектра услуг, низкий уровень логистических активов, глобальные масштабы деятельности. Он по своей сути является виртуальным предприятием.

Логистический оператор 5PL является по своей сути виртуальным предприятием. Виртуальное предприятие – это сообщество территориально разобщенных фирм или сотрудников, которые обмениваются продуктами своего труда и общаются исключительно электронными средствами при минимальном или полностью отсутствующим личным контактом. По сути виртуальное предприятие – это новая форма экономической организации. Оно представляет собой группу экономических субъектов, объединяющих свои силы для предоставления определенной услуги, которая традиционно предоставлялась одним предприятием.

На нынешнем этапе развития логистики в целом и логистических провайдеров в частности в Донецкой Народной Республике существуют представители только логистики третьего уровня.

Современные 3PL-провайдеры прошли путь сочетания специфических услуг, которые ранее предоставлялись обособленным операторам логистического рынка. 3PL-сервис представляет собой многопрофильного консультанта, который предлагает и реализует решения для управления цепочкой поставок.

Фирмы – потребители услуги 3PL несомненно определяют ее рыночную значимость следующим образом [3]:

- экономия времени: можно сконцентрироваться на профильной деятельности, переключить освобождающиеся ресурсы на основные операции и бизнес-проекты;
- разделение ответственности: можно передать управление ценных блоков цепочки поставок внешним операторам, поддерживать их усилиями товарные остатки и степень выполнения заказов;
- стремительная и адекватная настройка каналов дистрибуции: позволяет мгновенно реагировать на конфигурации конкурентоспособного окружения, оперативно изменять логистику вслед за переменами потребительских предпочтений;
- передача дополнительного обслуживания профессионалам: можно использовать опыт, квалификацию и средства прямых участников цепочки поставок, применять их ноу-хау и специальные технологии.

По данным Deloitte [4] – ведущей британской организации, предоставляющей аудиторские и консалтинговые услуги, существуют следующие эффекты, достигнутые компаниями при переходе на модель логистического аутсорсинга через 3PL:

- уменьшение операционных логистических затрат на 8,2 %
- сокращение среднего периода от заказа до поставки с 10,7 до 8,4 дней
- сокращение на 15,6 % стоимости основных средств, вовлеченных в логистическую деятельность
- снижение среднего уровня запасов готовой продукции на 5,3 %

Можно выделить наиболее развитую фирму, предоставляющую 3PL-услуги – это ООО «МАК – ИНВЕСТ».

Компания ООО «МАК-ИНВЕСТ» одна из самых крупных логистических операторов Донецкой области с филиалами в г. Донецк, г. Макеевка, г. Краматорск. Компания является посредником между производителями и компаниями розничной торговли, то есть фактически ООО «МАК-ИНВЕСТ» работает на рынке B2B. Компания реализует продукцию производителей на территории ДНР.

Служба логистики ООО «МАК-ИНВЕСТ» подразделяется на пять основных функциональных групп:

- транспортировка – внутренние, внешние и международные перевозки, выбор вида транспорта и их обслуживания;
- планирование и управление складским хозяйством и оборудованием, центрами распределения;
- снабжение сырьем и материалами, формирование запасов и готовой продукции, обработка возвращенной продукции;
- маневрирование материальными ресурсами, их сортировка, обработка, упаковка;
- обработка заказов, прогнозирование спроса, планирование производства, связь с центрами распределения.

При этом ООО «МАК-ИНВЕСТ» оказывает услуги:

- складской логистики – планирование и управление складским хозяйством;
- транспортной логистики – внешние, внутренние и международные перевозки и их обслуживания, выбор оптимального вида транспорта;
- таможенное оформление;

- финансирования торговых команд;
- управления торговыми командами;
- управления дебиторской задолженностью;
- прогнозирование спроса, обработка заказов, связь с центрами распределения.
- маневрирование материальными ресурсами, их сортировка, обработка, упаковка;
- формирование запасов и готовой продукции, обработка возвращенной продукции;
- хранения, транспортировки и ремонта торгового оборудования.

До начала военных действий компания сотрудничала с большим количеством украинских фирм – производителей. Но в связи со сложностями поставок она была вынуждена заняться переориентированием на рынке услуг. Сейчас заключаются договора с российскими, белорусскими и местными республиканскими (ДНР и ЛНР) партнерами. По данным на февраль 2016 года ООО «МАК-ИНВЕСТ» заключила контракты и является 3PL-провайдером для 31 партнера, в число которых входят такие крупные компании, как: АВК, Конти, Маричка, Весталя, Азовская кондитерская фабрика, Щедро, Левада, Рудь, и т.д.

Выводы. Подводя итоги можно сказать, что аутсорсинг в логистике является одной из самых современных бизнес-моделей, что позволяет достичь реальных конкурентных преимуществ, имеет свои плюсы и трудности при внедрении в условиях специфики развития бизнеса.

Наиболее распространенным видом логистических аутсорсеров являются 3PL-провайдеры. Логистические 3PL-провайдеры – коммерческие фирмы, осуществляющие предоставление услуг в области логистики, выполняют отдельные операции либо комплексные логистические функции (складирование, транспортировка, управление заказами и др.), а также осуществляют интегрированное регулирование логистическими цепями предприятия.

На сегодняшний день рынок логистических услуг ДНР находится на этапе динамичного развития. Благодаря удачному функционированию 3PL-операторов, уровень логистических услуг находится на высоком конкурентоспособном уровне.

Литература:

1. Аникин, Б.А. Аутсорсинг. Создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций / Б.А. Аникин, О.Б. Аникин, Т.А. Родкина [и др.]. – М. : Инфра-М, 2003. – 187 с.
2. Крикавский Е.В., Чернописька Н.В. Логистические системы: Учеб. пособие. – Львов: Издательство Национального университета «Львовская политехника», 2009. – 264 с.
3. Мамаев, Э.А. Логистические провайдеры в транспортной системе / Э.А. Мамаев, Е.А. Чеботарева ; Рост. гос. ун-т путей сообщения. – Ростов н/Д, 2011. – 123 с. : ил. – Библиогр.: 54 назв.
4. Аутсорсинг логистических услуг: 5 шагов на пути к выстраиванию успешного сотрудничества с 3PL [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/process-and-operations/How_to_select_logistics_provider.pdf

УДК 628.46:332.1

УПРАВЛЕНИЕ ТБО НА СТАДИИ ИХ СБОРА И ТРАНСПОРТИРОВКИ КАК КЛЮЧЕВОЙ КРИТЕРИЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Узун А.А.,

магистр кафедры менеджмента в производственной сфере,

Беляева И.В.,

к.х.н., доцент, доцент кафедры менеджмента в производственной сфере,
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк

Рассмотрены вопросы рационального обращения с ТБО на стадиях их сбора и транспортировки. Проанализированы недостатки существующей в Донецкой Народной Республике системы сбора и транспортировки ТБО. Предложена схема действий по сбору и транспортировке ТБО, которая будет способствовать снижению затрат на перевозку ТБО, уменьшению негативного воздействия транспортировки ТБО на окружающую среду и экономии природных ресурсов.

Ключевые слова: устойчивое развитие, твердые бытовые отходы, транспортировка, раздельный сбор, линия сортировки, мусороперегрузочные станции, утильные компоненты.

The problems of sustainable solid waste management in the stages of collection and transport were considered. The disadvantages of the solid waste collection and transportation system in the Donetsk People's Republic were analyzed. The scheme of the collection and transportation of solid waste was proposed, this scheme will help to reduce the cost of transportation of solid waste, the negative impact of the transportation of solid waste on the environment and will save natural resources.

Keywords: sustainable development, solid waste, transportation, separate collection, sorting line, transfer stations, Scrap components.

В 1987 году Международной комиссией по окружающей среде и развитию был сформулирован термин «устойчивое развитие», под которым понимают такое развитие, при котором удовлетворяются потребности нынешнего поколения и не подвергается угрозе способность будущих поколений удовлетворять свои потребности [1].

Одним из ключевых критериев устойчивого развития является рациональное обращение с твердыми бытовыми отходами (ТБО) и разработка системы управления отходами, которая удовлетворяла бы трем фундаментальным компонентам устойчивого развития – экологической устойчивости, экономической целесообразности и социальной приемлемости.

Под экологически устойчивым развитием понимают такое развитие, при котором обеспечивается сохранение окружающей среды и природных ресурсов. Уровень негативного воздействия антропогенной деятельности не должен превышать ассимилирующую способность природы, а скорость использования невозобновляемых природных ресурсов должна быть такова, чтобы происходило их возмещение за счет замены возобновляемыми ресурсами. Это в полной мере относится и к оценке устойчивости систем управления отходами. Залогом благополучия будущих поколений является путь развития с использованием наименьшего количества природных ресурсов. Поэтому, экологическая устойчивость в управлении отходами должна стремиться к достижению двух целей: сохранения природных ресурсов и предотвращения загрязнения окружающей среды.

Экономическая устойчивость подразумевает такую систему управления отходами, которая позволяла бы получать достаточную прибыль для ее эффективного функционирования.

Под социальной устойчивостью понимается, что планирование и управление ТБО должно проводиться не только согласно требованиям нормативных правовых актов в сфере обращения с ТБО, но и с полной ответственностью перед населением. Приоритетными вопросами социальной устойчивости являются права и обязанности граждан и работодателей, ответственность производителей услуг, правительства и контролирующих органов, охрана социальной и окружающей среды, вовлеченность населения в решение вопросов по управлению ТБО, социальная приемлемость и социальное равенство (равное распределение пользы и ущерба от системы управления ТБО).

Во всем мире проблема управления ТБО является одной из приоритетных, занимая в системе городского хозяйства второе место по затратам и инвестициям после сектора водоснабжения и канализации. В основе системы управления ТБО находятся различные технологии и технологические процессы. Управление ТБО начинается с момента их образования и включает процессы сбора, транспортировки, переработки, вторичного использования, утилизация и захоронения ТБО.

В данной работе подробнее остановимся на рассмотрении таких операций по обращению с ТБО как их сбор и транспортировка.

Актуальность работы заключается в том, что существующий в Донецкой Народной Республике способ сбора и транспортировки ТБО имеет недостатки, которые вызывают ряд экономических и экологических проблем.

Цель работы – разработка схемы действий по сбору и транспортировке ТБО, которые будут способствовать снижению затрат на перевозку ТБО, уменьшению негативного воздействия транспортировки ТБО на окружающую среду и экономии природных ресурсов.

В настоящее время сбор ТБО осуществляется по одним из нижеприведенных схем санитарной очистки территорий:

- без использования контейнеров;
- с применением несменяемых контейнеров;
- с применением сменяемых контейнеров.

При бесконтейнерной схеме ТБО собирается мусоровозным транспортом непосредственно от населения, когда не используются никакие другие дополнительные устройства предварительного сбора ТБО. По этой схеме мусоровоз движется по обслуживаемому участку периодически. В такой схеме сбора ТБО задействованы мусоровозы с задней загрузкой типа МКЗ с уплотнением ТБО в кузове. Достоинствами данной схемы являются минимальные затраты на ее организацию, возможность ее использования на тех территориях, где по санитарно-гигиеническим условиям нельзя организовать предварительный сбор ТБО в контейнеры. Недостатками этой схемы являются низкая производительность и высокие требования к планированию маршрута.

Наиболее распространенной схемой сбора ТБО является схема с несменяемыми контейнерами. Реализация данной схемы осуществляется следующим образом: сбор ТБО осуществляется в контейнеры, которые находятся на стационарных оборудованных площадках. Вывоз ТБО осуществляется контейнерными мусоровозами с боковой, задней (реже – фронтальной) загрузкой. При этом отходы из контейнера перегружаются в кузов, а контейнер устанавливается обратно на площадку. Достоинством данной схемы является доступность услуги по сбору ТБО для населения в любое время суток, что способствует снижению количества несанкционированных свалок в сравнении с бесконтейнерной схемой, возможность использования мусоровозов с высокой степенью уплотнения ТБО в кузове. Недостатками является необходимость организации контейнерных площадок, низкая технологичность

процесса загрузки (просыпание отходов, применение ручного труда), сложность организации регулярной мойки контейнеров.

При использовании схемы с использованием сменяемых контейнеров также необходимы контейнерные площадки, однако вывоз ТБО производится вместе с контейнером. На его место устанавливается пустой контейнер. В данном случае для вывоза ТБО используются бункеровозы и контейнеровозы, вывозящие, соответственно, один контейнер большого объема (бункер) и 6 или 8 стандартных контейнеров. Достоинствами данной схемы являются простота конструкции мусоровозов, возможность организации мойки контейнеров после их разгрузки в месте утилизации ТБО, а также сбора крупногабаритного и строительного мусора. Недостатком схемы является отсутствие прессования ТБО при использовании традиционных контейнеров и бункеров, что обуславливает низкую производительность сбора ТБО.

В благоустроенном жилищном фонде чаще всего применяется несменяемая контейнерная система сбора (контейнеры 0,75-0,8 м³). Для вывоза ТБО могут применяться различные системы, основные из которых, системы прямого (или одноэтапного) и двухэтапного вывоза.

Прямой вывоз ТБО в настоящее время является наиболее распространенным. После заполнения кузова (сменных контейнеров, бункера) мусоровоз используется в качестве специализированного грузового автомобиля, доставляющего собранные отходы к месту утилизации и совершающего холостой пробег на эксплуатационный участок. Таким образом, эффективность системы прямого вывоза ТБО снижается с увеличением пробега к месту утилизации. К недостаткам также можно отнести низкие коэффициенты уплотнения и узкую специализацию применяемых машин (в основном, кузовных контейнерных мусоровозов с боковой загрузкой), повышенный расход резины и ГСМ.

Плотность ТБО городов составляет в среднем 0,19-0,23 т/м³. Для благоустроенного жилого фонда плотность ТБО в весенне-летний сезон составляет 0,18-0,22 т/м³, в осенне-зимний сезон 0,2-0,25 т/м³, для неблагоустроенного жилого фонда с печным отоплением 0,3-0,6 т/м³. Чем больше в составе ТБО бумаги и различных полимерных упаковок, тем их меньше плотность. В будущем плотность ТБО больших городов за счет увеличения количества различных упаковок снизится до величины, близкой 0,1 т/м³. Это приведет к тому, что при существующей системе сбора и транспортировки ТБО 30-40 % объема мусоровоза будет заполнено воздухом, который находится внутри пластиковых бутылок, бумажных пакетов и других упаковок. Это неизбежно приведет к:

1) росту тарифов на вывоз ТБО, которые устанавливаются в зависимости от расстояния до места их захоронения на 1 м³ ТБО;

2) увеличению количества мусоровозов, задействованных для перевозки такого же количества ТБО;

3) увеличения затрат топлива и, соответственно, увеличению количества выхлопных газов, которые содержат вредные и опасные для здоровья человека и окружающей среды вещества. В результате будет наблюдаться рост концентраций загрязняющих веществ, в том числе, формальдегида, который образуется в атмосферном воздухе за счет фотохимических реакций между компонентами выхлопных газов автотранспорта.

Для того чтобы привлечь внимание общественности на проблемы сбора ТБО в 2000-2003 гг. в Донецке общественной организацией «Роза ветров» проводилась городская общественная информационная компания «Нажми на мусор», целью которой было просвещение населения в вопросах обращения с ТБО и привлечение жителей города к рациональному сбору ТБО [2].

Анализ ситуации с полигонами ТБО показал, что большинство их требуют расширения своей территории и, в целом, не соответствуют санитарным и природоохранным нормам [3]. В связи с этим возникла необходимость уменьшения

объема ТБО, вывозимых на полигоны. В рамках данного информационной компании было изучено содержимое контейнеров ТБО и установлено, что в контейнерах, находящихся на территории города Донецка более 25,4 % объема контейнеров составляют бумага и сжимаемая бумажная упаковка, 19,4 % – полимерная упаковка. На основании этих данных был сделан вывод о том, что более 30 % объема контейнера заполнено воздухом. Для решения этой проблемы участниками данной информационной компании был предложен метод, который заключается в сжатии упаковки от различных продуктов. Например, поверхность бутылки из-под растительного масла сделана гофрированной, для того, чтобы ее легко можно было сжать руками, а контейнеры из-под йогуртов и мороженого сжимаются легким нажатием руки от верха стаканчика к доньшку.

Проект был закончен и больше образовательной, воспитательной работы среди широких слоев населения не проводилось. Вследствие этого мало кто из населения помнит о необходимости сжатия упаковок перед тем, как отправить их в мусорное ведро. Кроме того, что в состав ТБО с каждым годом входит все больше упаковок, что снижает плотность ТБО, происходит увеличение расстояний до мест захоронения ТБО, повышение санитарно-гигиенических требований к охране окружающей среды. Все это требует применения современных систем сбора и удаления ТБО.

Анализ данных литературы показал, что одним из реальных путей решения вышеперечисленных проблем является переход к двухэтапной системе вывоза ТБО с применением мусороперегрузочных станций и большегрузных транспортных мусоровозов. Установлено, если расстояние непосредственной транспортировки превышает 20-30 км, то экономически выгоднее строить мусороперегрузочные станции, которые позволяют оптимизировать логистику и расходы транспорта. Такие станции позволяют экономить время и предотвратить поездки маломощных мусороуборочных машин на отдаленные полигоны. Размещение станций перегрузки должно быть по возможности ближе к центрам создания отходов (т.е., плотно населенным местам) и по возможности ближе к большим дорогам (шоссе).

Двухэтапная система включает в себя такие технологические процессы: сбор ТБО в местах накопления, их вывоз собирающими мусоровозами на мусороперегрузочную станцию (МПС), перегрузка в большегрузные транспортные средства. Т.е., после сбора ТБО машина направляется на МПС, состоящую из нескольких объемных контейнеров и стационарного пресса. Пресс, используемый мусороперегрузочной станцией способен уменьшить объем мусора в 5-7 раз. После заполнения контейнеры отвозят на полигоны.

Однако, учитывая тот факт, что в Донецкой Народной Республике не реализуется отдельный сбор отдельных компонентов ТБО, таких как бумага, стекло, пластик, текстиль, лом черных и цветных металлов, то более рациональным путем решения данной проблемы будет строительство мусороперегрузочных станций с линией сортировки ТБО [4].

В таблице 1 приведен морфологический состав ТБО, усредненный по городам и районам в Донецкой области, по данным [5].

Анализ данных табл.1 показывает, что из ТБО в среднем можно извлечь 30 % утильных компонентов. Оставшуюся часть ТБО будут уплотнять и загружать в большегрузные мусоровозы. В результате этого будет достигнуто сокращение объема вывозимых ТБО, увеличится срок службы полигона ТБО, уменьшатся транспортные расходы (что может привести к снижению тарифов на вывоз ТБО), уменьшится вероятность возгорания ТБО на полигоне, а также будет извлекаться прибыль за счет реализации утильных компонентов ТБО.

Таблица 1

Морфологический состав ТБО в Донецкой области

Название компонентов	Содержание компонента, % по массе
Бумага	7,9
Пищевые отходы	39,5
Пластик	7,9
Металлы	2,5
Резина, кожа, текстиль	4,3
Стекло	7,4
Дерево	1,1
Прочие (строительный мусор, смет с территорий)	29,2
Опасные (батарейки, аккумуляторы, люминесцентные лампы)	0,6

Таким образом, строительство и внедрение в систему транспортировки МПС с линией сортировки отходов позволит:

1) извлечь из ТБО утильные компоненты. Особенность работы МСК заключается в том, что утильные компоненты (вторичные ресурсы) будут изыматься из мусоропотока. Сокращение мусоропотока экономит и ресурсы поставщика ТБО (нет необходимости платить за размещение изъятых объемов на полигоне и тратить средства на транспортирование их к местам захоронения) и ресурсы, необходимые для обезвреживания изъятых объемов, одновременно снижая экологическую нагрузку на природные объекты;

2) снизить содержание влаги в спрессованных отходах на 60-70 %, что позволит значительно уменьшить количество образующихся фильтрационных стоков и направлять выделенный фильтрат на городские очистные сооружения;

3) свести к минимуму количество образующегося биогаза и газов с неприятным запахом;

4) понизить степень возгораемости мусора;

5) практически исключит возможность размножения грызунов и птиц, являющихся переносчиками инфекций;

6) уменьшить объемы ТБО, направляемых на полигон в 5 раз;

7) уменьшить потребление грунта для технологических нужд полигона в 10 раз;

8) снизить расходы на транспортирование ТБО на полигоны;

9) уменьшить количество мусоровозов, что приведет к уменьшению выбросов вредных веществ от двигателей внутреннего сгорания в атмосферный воздух;

10) увеличить срок эксплуатации полигона на 3-5 лет;

11) установить контроль состава ТБО, поступающих на полигон;

12) на полигонах для складирования ТБО исключить накопление мусоровозов, улучшить технологический процесс складирования ТБО.

Таким образом, на территории Донецкой Народной Республики предлагается следующая схема управления ТБО на ближайшую перспективу:

- вывоз сметы с территорий городов и районов напрямую на полигон ТБО;
- сортировка отходов с отбором утильных компонентов на мусороперегрузочных станциях;

- прессование утильных компонентов для дальнейшей реализации;

- прессование неутильных фракций и «хвостов»;

- захоронение не утилизируемой части отходов.

На отдаленную перспективу – организация отдельного сбора ТБО населением. Для этого необходимо:

- разработать нормативную правовую базу по вопросам отдельного сбора ТБО;

– проводить образовательную, агитационную работу среди всех слоев населения с закреплением у них навыков раздельного сбора ТБО;

– организовать в магазинах, учреждениях прием опасных отходов, таких как батарейки, аккумуляторы, люминесцентные лампы, пластиковые бутылки в соответствие с требованиями Закона ДНР «Об отходах производства и потребления» [6]. В статье 34 данного закона записано, что опасные отходы в составе ТБО собираются отдельно от других видов бытовых отходов, а также должны отделяться на этапе сбора или сортировки и передаваться специализированным предприятиям, имеющим лицензии на осуществление операций в сфере обращения с опасными отходами;

– организовать специализированные предприятия по переработке, утилизации, обезвреживанию опасных отходов, входящих в состав отходов, образуемых населением и в настоящее время вывозимых на полигоны ТБО;

– установить на контейнерных площадках как минимум три контейнера для раздельного сбора ТБО. В первый контейнер складывать органические и пищевые отходы, во второй – весь перерабатываемый мусор (бумагу, пластик, стекло), в третий – те отходы, которые нельзя переработать (смет с территорий).

Таким образом, предложенная в работе схема сбора и транспортировки ТБО на территории Донецкой Народной Республики позволит обеспечить процесс рационального обращения с ТБО.

Литература:

1. Тулохонова А.В. Оценка жизненного цикла интегрированных систем управления отходами. Монография. А.В. Тулохонова, О.В. Уланова/ Академия образования. 2013 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.moographie-s.ru/ru/book/section?id=8043>

2. Совершенствование системы управления твердыми бытовыми отходами в Донецкой области Украины. Инвентаризация свалок. – Заключительный отчет. – 120 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ekopro.biz/04093001R.pdf>

3. Публикации проекта «Роза ветров». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ecology.donbass.com/pages/publ/waste_result.htm

4. Пособие по мониторингу полигонов твердых бытовых отходов – Донецк: Тасис. – 2004. – 293 с.

5. Тихомиров А.Г., Нестеренко Г.И., Кирич В.В., Долгов В.А., Мелентьев А.К. Авторское свидетельство SU 1727914 А «Сортировочная мусороперегрузочная станция». Заявка ФРГ № P2730671.4, кл. В 03 В9/06, 1979. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.findpatent.ru/patent/172/1727914.html>

6. Закон Донецкой Народной Республики «Об отходах производства и потребления» Закон Донецкой Народной Республики «Об отходах производства и потребления» (Постановление № I-378П-НС). Опубликован 09.10.2015. [Электронный ресурс]. Режим доступа: dnr-online.ru

УДК 658.15:339.5

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ-СУБЪЕКТА ВЭД КАК ОСНОВА ЕГО РАЗВИТИЯ*Адодин А.С.,**магистр кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности,**Науменко С.Н.,**д.э.н., доцент кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности,**ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы**при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк*

В статье освещены особенности и методы оценки устойчивости внешнеэкономической деятельности предприятия, предложены пути повышения эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия.

Ключевые слова: *внешнеэкономическая деятельность; оценка устойчивости внешнеэкономической деятельности предприятия; методы оценки устойчивости внешнеэкономической деятельности предприятия.*

The article highlights the features and methods for evaluating the stability of the foreign economic activity of the enterprise, suggested ways to improve the efficiency of foreign economic activity of the enterprise.

Keywords: *foreign economic activity; assessment of the stability of the foreign economic activity of the enterprise; methods for evaluating the stability of the foreign economic activity of the enterprise.*

Постановка проблемы. В настоящее время отечественные предприятия сталкиваются с серьезным противоречием, что препятствует их деятельности на внешних рынках. С одной стороны, в условиях неопределенности на внутреннем рынке российские производители стремятся укрепить деловые отношения с иностранными партнерами, чья позиция является более стабильным по сравнению с состоянием потенциальных партнеров в стране. Кроме того, поддержание и дальнейшее развитие хозяйственной деятельности отечественных предприятий часто не представляется возможным без участия иностранного оборудования, сырья и комплектующих. С другой стороны, создание процветающих внешнеэкономических связей препятствует ряд негативных черт российской действительности.

Актуальность. Для того чтобы установить долгосрочное сотрудничество необходимую уверенность в надежности партнера и стабильности его финансового состояния. Во многих случаях продукция отечественных предприятий не уступает своим зарубежным аналогам и характеристикам для успешного сотрудничества требует надежной гарантии устойчивости самого производителя. Среди наиболее значимых, стоящих на современном этапе перед российскими учеными и экономистами, являются проблемы организации управления внешней торговли не посредственно на предприятии, а также вопросы, связанные с оценкой его эффективности и устойчивости [1].

Изложение основного материала. Устойчивость предприятия проявляется в его способности развиваться в условиях внутренней и внешней среды, и определяется многими факторами. Стабильность внешнеэкономической деятельности оказывает существенное влияние на количество корпоративных функций, в частности, его финансовой устойчивости и эффективности внешнеэкономической деятельности. Организация устойчивости внешнеэкономической деятельности на предприятии трудно, без тщательного анализа и количественного измерения определения

устойчивости факторов, по оценкам, с учетом динамики объема торговой деятельности и прибыли зарубежных из внешнеэкономических предприятий [2].

Для того, чтобы охарактеризовать состояние внешнеэкономической деятельности предприятия, существуют показатели финансовой устойчивости и ликвидности. Прямая, непосредственная оценка устойчивости должна основываться на таких основных характеристиках функционирования предприятия, как объем экспорта (импорта) товаров и доходов от внешнеэкономической деятельности. Прибыль предприятия-участника внешнеэкономической деятельности напрямую зависит от экспорта (импорта) продукции. Тем не менее, в меру стабильности внешнеэкономической деятельности и рекомендуется включать объем внешней торговли, поскольку стабильность их наращивание может обеспечить стабильность внешнеэкономической деятельности в краткосрочной перспективе, даже если отсутствие прибыли за единицу экспортируемых или импортируемых товаров.

Увеличение, уменьшение или фиксированного объема внешнеэкономической деятельности предусматривает, соответственно, увеличение, уменьшение или устойчивый характер устойчивости внешнеэкономической деятельности предприятия. При исследовании состояния внешнеэкономической деятельности предприятия необходимо определить его эффективность. Таким образом, управление предприятием чрезвычайно важный вопрос о методах, показателей и критериев эффективности внешнеэкономической деятельности. Для того чтобы определить эффективность любого предлагаемого решения должны первоначально установить, что является результатом его применения, чтобы рассчитать стоимость его реализации, определить критерий эффективности и удельных затрат, а также эффект, выбрать базу сравнения. Вы можете определить прямые и косвенные последствия внешнеэкономической деятельности. Отсюда следует, что все результаты внешнеэкономической деятельности, которые вносят свой вклад в развитие компании, можно считать экономически эффективным. При таком подходе, общий положительный эффект от внешнеэкономической деятельности могут быть использованы в качестве основы для оценки экономической эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия, а также его максимального в качестве критерия экономической эффективности внешнеэкономической деятельности [3].

Определение экономической эффективности направлено на основу сравнения возможных вариантов сотрудничества с зарубежными партнерами и способствуют улучшению экспорта и импорта структуры, оптимизации внешнеэкономической деятельности и обеспечение на этой основе. Расчет показателей эффективности возможных экспортных и импортных операций позволяет выбирать оптимальные варианты внешнеэкономического сотрудничества в обстоятельствах. Абсолютный эффект является условием экономической целесообразности конкретного варианта сотрудничества в сфере внешней торговли, а максимальный эффект от размера критерия выбора имеет наиболее предпочтительный вариант сотрудничества с экономической точки зрения. Этот метод может быть использован как при анализе внешнеэкономической деятельности предприятия за определенный период времени, так и в экономическом обосновании тех или иных предложений на продажу и покупку товаров.

Управление внешнеэкономической деятельности компании включают в себя планирование, контроль, выбор торговых партнеров, ведение переговоров, заключение договоров, маркетингу продуктов и маркетинговых исследований. Особенности современной системы управления предприятием связаны с изменениями в стратегической ориентации своей деятельности. Основные стратегические цели предприятия в условиях рыночной неопределенности увеличивают экономическую стабильность, завоевание новых рынков, максимизации прибыли и удовлетворения потребностей общества и коллектива. Организация управления внешнеэкономической

деятельности предприятия в новых экономических условиях должны основываться на следующих принципах:

- эффективное управление персоналом предприятия и контроль над действиями персонала посредника;
- эффективная система стимулирования сбыта;
- эффективная интегрированная система управления материалами [4].

Традиционный подход к изучению управления внешнеэкономической деятельности предприятия основывается на разработке следующих основных узлов:

- цель внешнеэкономической деятельности предприятия;
- организационная структура управления внешней торговли;
- планирование внешнеэкономической деятельности;
- финансирование внешнеторговой деятельности;
- механизм импортной деятельности.

Объект и цель управления внешнеэкономической деятельности предприятия должны включать в себя следующие элементы:

- выполнять должным образом утвержденные планы импорта, повышать эффективность операций;
- разработка требований к качеству и техническим стандартам импортных товаров и услуг;
- осуществление деятельности по изучению мирового рынка, определения лучших условий для импорта товаров;
- организация научно-технического сотрудничества с зарубежными странами с целью практического использования новейших достижений зарубежной науки и техники [5].

Организация внешнеэкономической деятельности руководства предприятия может включать в себя направление и форму реализации этих целей управления:

- комплексное исследование рынка и прогнозирование конъюнктуры рынка, развитие внешнеторговой стратегии предприятия;
- разработка перспективных планов компании в сфере внешнеэкономической деятельности;
- импорт товаров и услуг за счет собственных или заемных средств;
- разработка и реализация рекламных и других мер по расширению импорта товаров осуществляется на территории России;
- организация монтажных работ в настоящее время, закупка импортного оборудования и техническое обслуживание.
- меры управления, направленные на осуществление минимальной стоимости импортных операций [6].

Реализация разработанных мер по повышению стабильности и совершенствованию внешнеэкономической деятельности предприятия должны осуществлять соответствующий уровень управления. Структура стабильности внешнеэкономической деятельности может включать в себя следующие ссылки: научно-исследовательские работы отдела; планово-экономического отдела; финансовый отдел; отдел качества; отдел внешнеэкономических связей.

Организация управления внешней торговли и требует согласованной, целенаправленной работы всех четырех подсистем управления: квалифицированный персонал; современные технические средства; своевременные и надежные объемы данных; практические методы и управление методами обработки информации.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Совершенствование управления внешнеэкономической деятельности организации на современном этапе является ключом устойчивой работы бизнеса. Основные стратегические цели предприятия в условиях рыночной неопределенности увеличивают экономическую стабильность, завоевание новых рынков, максимизации прибыли и удовлетворения потребностей общества и

коллектива. Эффективное управление человеческими ресурсами, система стимулирования сбыта, комплексная система управления материалами позволит компании эффективно использовать в качестве основного сырья и производства отходов, которые производят широкий ассортимент продукции. В то же время, компания будет повышать свою прибыльность и устойчивость. Основу внешнеторговой деятельности руководства предприятия должны быть основаны на оценках местной и комплексной устойчивости [7].

Литература:

1. Бережная Л.В. Экономико-математические модели и методы в финансах / Л.В. Бережная. – К: 2012. – 301 с.
2. Антипенко Э. В. Повышение финансовой стойкости предприятия/ Э. Антипенко. – 2011. – С.29 – 32.
3. Азарова А.О. Математические модели и методы оценивания финансового состояния предприятия / А.О. Азарова. – Винница: ВНТУ, 2010 – 172 с.
4. Бойчик И.М. Экономика предприятия / И.М. Бойчик. – К: Атика, 2008. - 480 с.
5. Васильева Л. С., Финансовый анализ: учебник. – Л. С.Васильева, М.В.Петровская. Москва: КноРус, 2007. – 804 с.
6. Бланк И.А. Финансовый менеджмент / И.А. Бланк. – К: Эльга; Ника – Центр, 2008. – 624 с.
7. Бугай В.З., Омельченко В.М. Анализ и оценка финансовой стойкости предприятия/ В.З. Бугай, В.М. Омельченко. – 2008 – С.34-39.

УДК 330.322

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ АКТИВИЗАЦИИ

*Беломеря В.С.,
магистр кафедры финансов,
Петрушевская В.В.,
д.э.н., доцент, профессор кафедры финансов,
Донецкий государственный университет управления, г. Донецк
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк*

В данной статье рассмотрена проблема современного состояния и перспектив развития инвестиционной деятельности. Авторами проанализирована динамика прямых иностранных инвестиций, объем капитальных инвестиций по видам экономической деятельности в России за 2010-2014 гг. Охарактеризован разрез капитальных инвестиций, определены основные пути осуществления инвестиций. В заключении статьи представлены меры по активизации инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: *инвестиционная деятельность предприятия, инвестиции, финансово-экономическая конъюнктура, прямые инвестиции; капитальные инвестиции.*

This article deals with the problem of the current state and prospects of development of investment activity. The authors analyzed the dynamics of foreign direct investment, the volume of capital investments by economic activity in Russia in 2010-2014 gg. It described the cut in capital investment, the basic way of investing. In conclusion, the article presents measures to enhance investment activities.

Keywords: *investment activity of the enterprise, investment, financial and economic conditions, direct investments; capital investments.*

Постановка проблемы в общем виде. В условиях выхода экономики из кризисного состояния чрезвычайно важное значение приобретает активизация инвестиционной деятельности, поскольку без этого невозможно осуществить прогрессивную структурную перестройку в экономике, инновационное обновление ее реального сектора, повысить конкурентоспособность и позволит обеспечить социально-экономическое развитие государства.

Необходимым условием решения данной проблемы является привлечение средств как отечественных, так и иностранных инвесторов в экономику, в том числе средств от эмиссий акций, инвестиционных фондов, сбережений населения, средств частных инвесторов. При этом особенно важной проблемой является совершенствование научно-методических основ механизма активизации инвестиционной деятельности.

Анализ последних исследований и публикаций. Среди ученых, которые занимались исследованием инвестиционной привлекательности и развития предприятия, весомый вклад внесли И. Бланк, А. Гончарук, А. Гринев, В. Гринева, Д. Эндовицкий, Т. Майорова, В. Пономаренко, В. Хобта, О. Ястремская и другие ученые [1-3].

Актуальность. В условиях структурной перестройки экономики особое значение приобретает активизация инвестиционной деятельности, ведь процессы экономического роста характеризуются объемами и темпами привлечения инвестиций, их структурой и качественными характеристиками. Активизация инвестиционной деятельности является весомым фактором решения основных социальных задач, повышения уровня жизни населения.

Цель статьи. Обоснование основных направлений активизации инвестиционной деятельности Российских предприятий в условиях осложнения финансово-экономической конъюнктуры.

Изложение основного материала исследования. От эффективности инвестиционной политики государства зависит состояние производства, положение и уровень технической оснащенности предприятий, возможности структурной перестройки экономики, решение социальных и экологических проблем. Инвестиции играют важную роль для развития предприятий и предпринимательства в отдельных отраслях и экономике в целом.

Динамику прямых иностранных инвестиций в Россию за 2010-2014 гг. подано на рис.1, из которого видно, что в посткризисный период ежегодные суммы инвестиций меньше и привлекаются без особого роста в следующем году по сравнению с предыдущим.

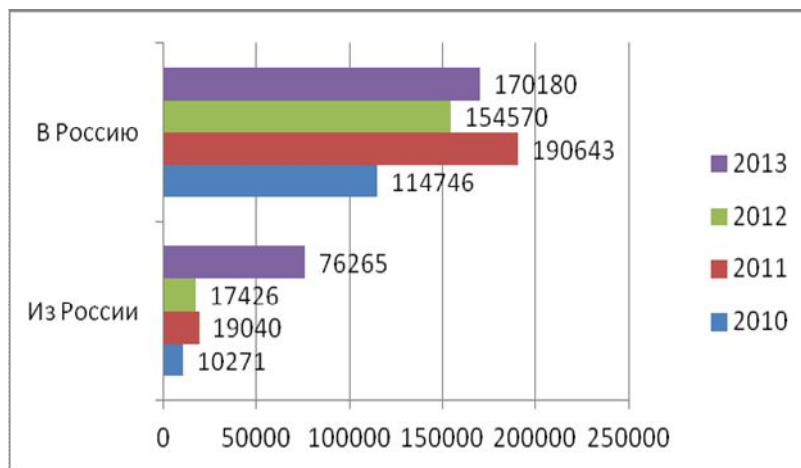


Рис. 1. Прямые инвестиции в России в 2010-2013 гг., млн. долларов США [2].

Динамика прямых иностранных инвестиций в Россию характеризуется скачкообразными тенденциями. Объемы инвестирования в Россию в 2-3 раза больше, в других странах Европы. Россия направляет свои инвестиции на Виргинские Британские о-ва, США, Кипр, Австрию, Германию.

В табл. 1 представлен объем капитальных инвестиций по видам экономической деятельности в период с 2010 г. по 2014 г.

Таблица 1

**Капитальные инвестиции по видам экономической деятельности
за 2010-2014 годы [4,5]**

	Россия, млн. руб.				
	2010	2011	2012	2013	2014
Всего	9152,1	11035,7	12586,1	13450,2	13527,7
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	303,8	446,9	476,4	516,6	498,5
Строительство	342,1	336,8	348,6	438,1	395,1
Транспорт и связь	2336,8	3107,7	3330,7	3288,6	3105,6
Образование	163,7	198,3	213,3	228,9	235,2
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	196,2	216,3	255,8	222,5	192,6
Финансовая деятельность	119,7	159,2	204,2	186,7	154,3

Из табл. 1 наблюдается тенденция к росту общего объема инвестиций в России. Наибольшая доля инвестированных средств, приходится на развитие транспорта и связи, а также строительства. Меньше всего Россия инвестирует в финансовую деятельность.

В табл. 2 представлен разрез капитальных инвестиций по источникам финансирования за 2010-2014 годы.

Таблица 2

**Капитальные инвестиции по источникам финансирования
за 2010-2014 годы [2].**

1	Россия, млн. руб.				
	2010	2011	2012	2013	2014
Всего	6625,0	8445,2	9595,7	10065,7	10379,6
– средства гос. бюджета	661,9	855,1	926,6	1009,9	933,6
– средства местных бюджетов	0	0	109,3	153,1	151,1
– собственных средств предприятий и организаций	2715,0	3539,5	4274,6	4549,9	4742,3
– кредитов банков и других займов	3910,0	4905,7	5321,1	5515,8	5637,3
– средств иностранных инвесторов	0	0	0	76,4	88,8
– средств населения на строительство жилья	144,2	172,7	259,5	294,9	367,6

По данным табл. 2 можно сделать вывод, что основными источниками финансирования инвестиционной деятельности в исследуемой стране являются собственные средства предприятий, организаций и кредиты банков. Низкой остается доля финансирования из бюджетов и средств иностранных инвесторов.

Инвестиции могут осуществляться путем:

– создания предприятий с долевым участием иностранного капитала (совместных предприятий);

- создания предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам, их филиалов;
 - приобретения иностранным инвестором в собственность предприятий, имущественных комплексов, зданий, сооружений, паев участия в предприятиях, акций, облигаций и других ценных бумаг;
 - приобретения прав пользования землей и другими природными ресурсами, а также иных имущественных прав;
 - предоставление займов, кредитов, имущества и имущественных прав и т. д. [1];
- Большое значение имеет совершенствование процесса формирования инвестиционной политики государства, которая может активизировать или сдерживать функционирование иностранных инвестиций в национальной экономике, регулировать их объемы и технологический состав (табл. 3).

Таблица 3

Система государственного стимулирования инвестиционной деятельности

Формы	Инструменты
Льготная налоговая политика	снижение налоговых ставок; применение системы налогов с дифференциацией субъектов и объектов налогообложения; инвестиционные налоговые скидки; уменьшение ставки налогов при реинвестировании прибыли; налоговые кредиты;
Финансовая поддержка	льготные и беспроцентные кредиты; инвестиционные гарантии; предоставление финансовой помощи в виде дотаций, субсидий, субвенций;
Инфраструктурное обеспечение	предоставление земельных участков в бесплатное использование или продажу по льготным ценам; создание государственных научных учреждений для проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок; организация фондов инвестиционного направления; создание сети консультационных фирм;
Стимулирование конкретных инвестиционных проектов	целевое финансирование производства ресурсосберегающим оборудованием; финансирование НИОКР; содействие в проведении технико-экономического обоснования инвестиционных проектов; государственный лизинг.

Исходя из необходимости улучшения социально-экономического положения страны, необходимо провести комплекс целенаправленных мер по стабилизации производства и достижения экономического роста на качественно новой научно-технической базе. Поэтому акценты инвестиционной политики необходимо сосредоточить на содействии реализации основных приоритетных направлений реформирования экономики страны и государственного регулирования экономических процессов [5]. Для этого необходимо ускорить экономические реформы, которые, в частности, активизируют привлечение и рациональное размещение инвестиций и позволят создать привлекательный инвестиционный климат. К таким мерам можно отнести:

- реализация модели инновационного развития производства и стимулирование развития приоритетных конкурентоспособных производств и видов научно-технической продукции;
- реформа предприятий, которая предусматривает переход к общепринятым в мировой практике стандартам бухгалтерского учета, оценку основных производственных фондов в соответствии к их реальной рыночной стоимости, существенное улучшение корпоративного управления;
- предоставление государственной инвестиционной поддержки малым субъектам хозяйствования, которые создают и выпускают наукоемкую продукцию;

- осуществление антиинфляционных и других мероприятий, направленных на стабилизацию национальной валюты;
- переориентация финансовой и денежно-кредитной системы на нужды обновления новых видов производства [3];
- совершенствование институтов совместного инвестирования и системы защиты прав инвесторов;
- усиление социальной ориентации экономики, освоение выпуска новых конкурентоспособных товаров широкого потребления, реализация энергосберегающей модели экономики;
- налоговое стимулирование инвестиций в производство ресурсосберегающей техники;
- введение механизма отбора и оценки инвестиционных проектов, которые предусматривают привлечение бюджетных средств;
- совершенствование нормативно-правовой базы инвестиционной деятельности [4];
- осуществление стимулирующих мер для привлечения средств населения на инвестиционные цели.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении (по данной проблеме). Полученные результаты исследования свидетельствуют об отсутствии четкой стратегии развития государства, которая способствует росту ее инвестиционной привлекательности.

Оживление экономической, в том числе инвестиционной деятельности и улучшение на этой основе социальных условий, можно достичь только путем комплексных, прозрачных и последовательных рыночных реформ, которые освободят предпринимательскую инициативу, способствуют развитию конкурентной среды и дадут экономике стимулы для эффективного развития.

Главной задачей государственной политики в сфере инвестиций необходимо считать: совершенствование правовой базы; включение в инвестиционный процесс государственных ресурсов и стимулирование частных инвесторов; активную антикоррупционную политику и т.д.

Литература:

1. Ищук С. А. Проблемы активизации инвестиционной деятельности в регионе / С. А. Ищук // Региональная экономика. – 2012. – № 4. – С. 202-203.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Электронный ресурс – [Режим доступа]: <http://www.gks.ru/>
3. Паламарчук И. В. Инвестиционная деятельность: тенденции развития и направления активизации / В. Паламарчук // Научные записки Львовского университета бизнеса и права. – 2012. – Вып. 8. – С. 49-52.
4. Попова Ю. М. Роль транснационализации мировой экономики в активизации инвестиционной деятельности / Ю. М. Попова, К. Д. Юренко // Вестник Харьковского национального аграрного университета им. В. В. Докучаева. Сер.: Экономические науки. – 2014. – № 5. – С. 141-145.
5. Штан М. Активизация инвестиционной деятельности на основе использования специальных режимов налогообложения / М. Штан // Рынок ценных бумаг России. – 2014. – № 9-10. – С. 63-68.

УДК 339.138:339.9.012

КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГА КАК ИНСТРУМЕНТАРИЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ-СУБЪЕКТЕ ВЭД**Бондарева В.И.,***магистрант кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности,***Николаева О.Н.,***к.гос.упр., доцент кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности,**ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы**при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк*

В статье выделены основные аспекты стратегического управления маркетинговой деятельностью предприятия-субъекта ВЭД. Изучены основные направления формирования системы стратегического управления комплексом маркетинга. Исследован механизм влияния системы стратегического управления комплексом маркетинга на финансовое состояние предприятия.

Ключевые слова: *комплекс маркетинга, внешнеэкономическая деятельность, стратегическое управление, механизм.*

In article the main aspects of strategic management are marked out with a marketing activity of the entity subject of foreign trade activities. The main directions of forming of system of strategic management are studied by a marketing mix. The mechanism of influence of system of strategic management by a marketing mix on a financial condition of the entity is researched.

Keywords: *marketing mix, foreign economic activity, strategic management, mechanism.*

Постановка проблемы. В современных условиях развития мировой экономики, каждое предприятие, выходящее на внешний рынок должно адаптироваться под спрос и требования потребителей. Известно, что результативность деятельности предприятия определяется степенью эффективности планирования его деятельности, используемой моделью производства и общим финансовым эффектом. Стратегическое планирование маркетинговой деятельности является инструментом, с помощью которого предприятие может воздействовать на потребителей.

Анализ последних исследований. Анализом концептуальных подходов к формированию категории маркетинга занимались зарубежные специалисты: Котлер Ф., Портер М.В., Трейси Б., Друкер Питер Ф., Томпсон-мл., Артур А., А. Дж. Стрикленд, Барден Ф., которые определяют сущность маркетинга, а также выдвигают основы классификации моделей комплекса маркетинга. Обобщением теории стратегического менеджмента занимались отечественные специалисты О.С. Виханский, М.Б. Яненко, В.Д. Маркова, А. Остервальдер.

Зарубежные авторы Ф. Барден, Г. Беквит, М. Джеффри, Ж.-Ж. Ламбен, Дж. Траут, Дж. Лайкер и другие специалисты рассматривают особенности современного этапа развития маркетинга.

Вместе с тем, следует констатировать, что некоторые теоретические и методологические аспекты стратегического управления требуют дальнейших углубленных исследований. В первую очередь это касается функциональных основ маркетинговой политики в системе стратегического управления маркетингом в сфере ВЭД, подходов к реализации инструментария маркетинга в международном маркетинге. Также отсутствуют разработки методики формирования комплекса маркетинга предприятий-субъектов внешнеэкономической деятельности, косвенно показано влияние управления маркетинговой деятельностью на эффективность ВЭД

предприятий. В целом, изучение маркетинговой деятельности носит больше теоретический, а не прикладной характер.

Актуальность темы исследования состоит в том, что расширение и усложнение различных межхозяйственных связей участников международных рынков требуют от каждого предприятия пересмотра принципов и эффективности управления, а также адаптации модели стратегического управления под факторы внешней среды и условия рынка.

Цель статьи заключается в разработке рекомендаций относительно формирования инструментария эффективного комплекса маркетинга в системе стратегического управления на предприятии-субъекте ВЭД.

Основное изложение материала. Деятельность предприятия, ориентированного на внешние рынки, требует постоянного совершенствования организации, планирования и управления хозяйственной деятельностью. Решение руководством предприятия стратегических задач с учетом новых экономических подходов предполагает адаптацию товарной линии к запросам различных групп потребителей, постоянное повышение эффективности и гибкости производства, повышения конкурентоспособности предприятия в целом, совершенствование процесса сбыта и стимулирование продаж. Вышеперечисленные задачи маркетинговая деятельность, поэтому навыки эффективного управления маркетинговой деятельностью могут стать весомым конкурентным преимуществом на отечественном рынке, а так же при выходе на внешние рынки.

Внешнеэкономическая деятельность предприятия (иначе ВЭД) – это торгово-экономическая деятельность предприятия на внешнем рынке.

Стратегическое управление – это такое управление предприятием, базирующееся на человеческом потенциале, и которое ориентирует хозяйственную деятельность предприятия на запросы потребителей, гибко реагирует и проводит своевременные изменения, позволяющие добиваться конкурентных преимуществ.

Основная позиция стратегического управления – предоставление возможности организации выживать в долгосрочной перспективе, достигая при этом своих целей. В соответствии с этим выделяют конкретные функции стратегического управления:

- управление материально-техническим снабжением;
- основным производством;
- вспомогательным производством;
- обслуживающим производством;
- совершенствование управления;
- управление сбытом;
- маркетингом и т.д.

Филип Котлер, как основоположник теории маркетинга, утверждает, что эффективная организация маркетинговой деятельности является залогом достижения стратегических целей организации. Маркетинг (согласно Ф. Котлеру) – это вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена.

Целью маркетинга на предприятии является изучение потребностей целевых групп потребителей и способность (возможность) предприятия их удовлетворить. Эти цели тождественны целям стратегического планирования предприятия-субъекта ВЭД.

Маркетинговый подход способствует оптимальному выбору успешной стратегии поведения предприятия на рынке и осуществлению мониторинга его деятельности в течение всего процесса реализации маркетинговой программы предприятия. В то время как стратегическое управление обеспечивает конкретность и последовательность реализации маркетинговых мероприятий [5,6].

Основная роль маркетинга на предприятии при осуществлении ВЭД – производство товара с минимальными затратами для производителя, и одновременное удовлетворение потребностей рынка. Следует также подчеркнуть, что кроме общего

стратегического планирования, маркетинг позволяет предприятию определять более конкретные маркетинговые стратегии: товарную, ценовую, сбытовую, коммуникационную. Именно эти 4 типа маркетинговых стратегий являются элементами планирования комплекса маркетинга.

Комплекс маркетинга – это система рыночных отношений и потоков информации, которые объединяют предприятие с рынками сбыта (рис.1). Свойство комплекса маркетинга – связывание между собой определенных параметров, определяющих устойчивость положения компании на рынке.

Составляющие модели «4P»			
товар	цена	сбыт	продвижение
Дизайн	Цена реализации	Каналы товаро-движения	Реклама
Упаковка	Скидки	Транспортировка	Стимулирование сбыта
Марка	Надбавки	Складирование	Персональная продажа
Качество и конкурентоспособность	Кредитование	Реализация	Связи с общественностью
	Условия оплаты		
ТОВАРНАЯ ПОЛИТИКА	ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА	СБЫТОВАЯ ПОЛИТИКА	КОММУНИКАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА
<ul style="list-style-type: none"> • Ассортиментная политика • Инновационная политика • Брендинг • Сервисная политика 	<ul style="list-style-type: none"> • Политика ценообразования • Политика кредитования • Политика ценового стимулирования 	<ul style="list-style-type: none"> • Политика продаж • Логистическая политика 	<ul style="list-style-type: none"> • Рекламная политика • Политика неценового стимулирования • Политика персональных продаж • Политика спонсорства • Имиджевая политика

Рис.1 – Элементы комплекса маркетинга

Главной задачей стратегического управления в построении маркетинговой политики предприятия, является формирование эффективного алгоритма планирования с учетом специфики рынка, потребителей и общих возможностей предприятия. Таким образом, на стыке 2 основных понятий можно выделить новое направление – «стратегический маркетинг».

По Ламбену Ж.-Ж., стратегический маркетинг – это постоянный и систематический анализ потребностей рынка, выводящий на разработку эффективных товаров, предназначенных для конкурентных групп покупателей и обладающих особыми свойствами, отличающими их от товаров-конкурентов и, таким образом, создающими предприятию-производителю устойчивое конкурентное преимущество.

Роль стратегического маркетинга заключается в прослеживании эволюции заданного рынка и выявлении различных существующих либо потенциальных рынков или их сегментов на основе анализа потребностей, нуждающихся в удовлетворении [1].

Одним из первых стратегических решений, принимаемых предприятием при организации ВЭД, является определение рынка, на котором оно хочет вести конкурентную борьбу. Выбор своего целевого рынка подразумевает деление рынка на четкие группы покупателей со схожими потребностями и поведенческими или мотивационными характеристиками, каждой из которых могут потребоваться свои товары и комплекс маркетинга – сегментирование.

Маркетинг, как раздел ВЭД, занимается такими проблемами:

1. Как чтобы что-либо продать?
2. Где есть спрос на соответствующие товары и услуги?
3. Какими компаниями удовлетворяется этот спрос?

4. Какие конкуренты действуют на этом или ином рынке?

5. Степень удовлетворения спроса.

Принципы управления – основные правила, вытекающие из объективных экономических законов, которыми должны руководствоваться субъекты управления в процессе управления конкретными объектами.

Принципы стратегического управления предприятия-субъекта ВЭД:

- Долгосрочность
- Реализуемость
- Гибкость
- Организованность
- Экономическая целесообразность
- Комплексность
- Контролируемость

Т.к. комплекс маркетинга определяет направленность стратегического управления, то можно выделить такие основные типы стратегий:

1. Товарная стратегия: стратегии развития продукта, разработка новых товаров, присвоение марочных названий, вопросы качества и конкурентоспособности и т.д.

2. Ценовая стратегия: разработка политики ценообразования, выбор методов ценообразования, ценовая тактика и т.д.

3. Сбытовая стратегия: выбор каналов сбыта, методов продажи, организация системы товародвижения и т.д.

4. Стратегия продвижения товара на рынок или система маркетинговых коммуникаций включает: рекламу, пропаганду, стимулирование сбыта, личные продажи [2,4].

Руководство предприятия для организации эффективного управления комплексом маркетинга должно обеспечить:

- участие в процессе планирования всех отделов предприятия;
- определение сроков разработки планов;
- информационное обеспечение, которое заключается в сборе, систематизации и анализе предплановой маркетинговой информации.

Таким образом, можно представить ключевые аспекты управления комплексом маркетинга (рис.2).

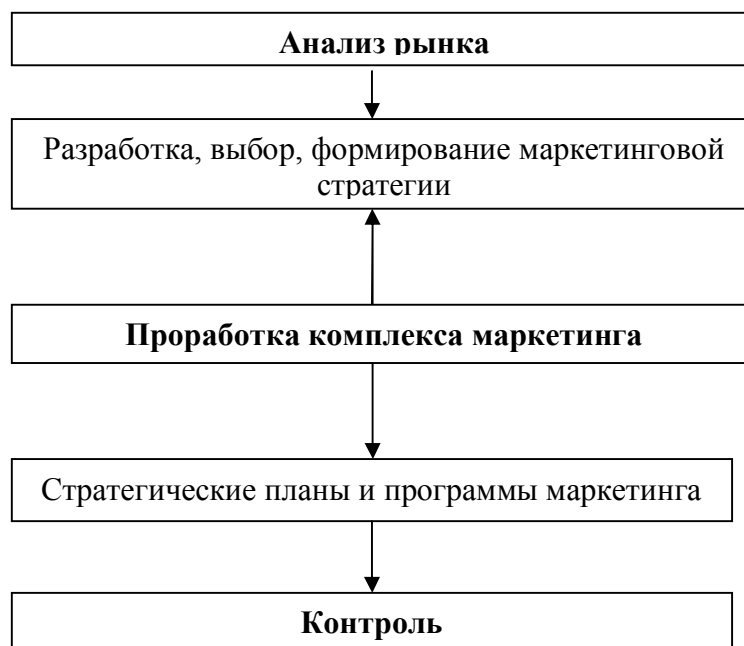


Рис. 2. – Ключевые аспекты стратегического управления

Предлагаемый инструментарий принятия стратегических решений представлен на рисунке 3.



Рис. 3. – Фазы принятия стратегических решений в области маркетинга

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Базисом модели стратегического управления является совокупность стратегических действий, которая посредством реализации стратегического процесса, преобразуется в результат стратегического управления.

Условием выполнения модели будет являться достижение конкурентных преимуществ предприятия-субъекта ВЭД. Маркетинговая деятельность предприятия способствует рациональному расходованию ресурсов предприятия за счет разработки конкретных программ, адресованных целевым группам потребителей, что в итоге приводит к достижению нужных экономических результатов работы, т.е. получению прибыли.

Литература:

1. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика/ Е.П. Голубков. – М.: 2005.
2. Друкер Питер, Ф. Задачи менеджмента в XXI веке.: Пер. с англ.: – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 272 с.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга, 5-е европейское издание.- В.: 2014.
4. Остервальдер А. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / Александр Остервальдер, – М.: – 2012.
5. Томпсон-мл., Артур А., А. Дж. Стрикленд Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание: Пер. с англ.– М.: 2006.
6. Чудесова Г.П. Разработка методики управления основными составляющими продуктового комплекса маркетинга предприятия. – Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент» № 2: 2016.

УДК 658.51:658.5.012.7

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Виноградова Ю.С.,

магистр кафедры финансов,

Волощенко Л.М.,

д.э.н., доц., заведующая кафедрой финансов,

*ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк*

В статье рассмотрена сущность антикризисного управления и его проблематика. Исследованы особенности проведения антикризисного управления на предприятии и описаны его основные этапы.

Ключевые слова: антикризисное управление, банкротство, анализ показателей, экспресс-диагностика, фундаментальная диагностика.

The essence of crisis management and its problems have been described in the article. The features of crisis management at the company and its main stages have been investigated and described.

Keywords: crisis management, bankruptcy, analysis of indicators, rapid diagnosis, fundamental diagnostics.

Целью научной работы являются теоретические исследования особенностей антикризисного управления предприятием и основные этапы его проведения.

Степень научной разработанности. Весомый вклад в изучение данных вопросов внесли ученые: К.В. Балдин, И.А. Бланк, Т.В. Кириченко, А.Л. Лазаренко и др., однако, разработка и совершенствование существующих способов антикризисного управления и особенностей его проведения на предприятиях требуют дополнительных исследований [1, 4, 5].

Актуальность. Деятельность предприятия невозможна без появления проблем и возникновения кризисных ситуаций. Для предотвращения банкротства предприятий, возникновения больших убытков, связанных с кризисами необходимо иметь знания о кризисных ситуациях и причинах их возникновения, а так же уметь своевременно их преодолевать. В связи с этим возник особый вид управления предприятием «антикризисное управление».

Изложение основного материала. При рассмотрении кризиса на уровне предприятия под кризисом понимают максимальное обострение противоречий развития, переломный момент цикла, ситуация, в которой организация не в состоянии расплатиться со своими долгами.

Антикризисное управление – это управление, основной целью которого является предвидение опасности возникновения кризиса, анализ его симптомов, осуществление мер по снижению отрицательных последствий, создание механизма вывода организации из кризиса [4].

Необходимость антикризисного управления заключается в потребности преодоления и решения кризиса, возможного послабления его последствий. Реализовывать данные потребности можно только путем создания и совершенствования специальных механизмов антикризисного управления.

Антикризисное управление призвано решать следующие группы проблем (рис. 1).

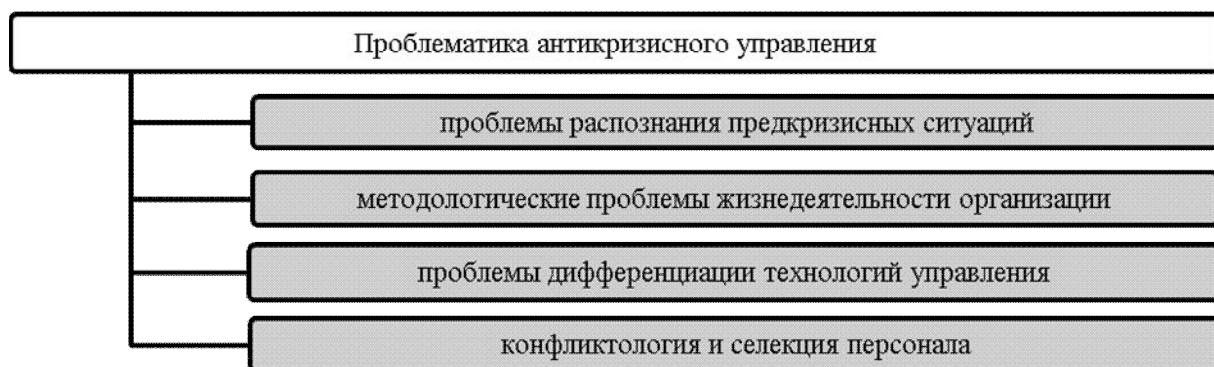


Рис. 1. Проблематика антикризисного управления.

Решение проблем распознавания предкризисных ситуаций заключается в своевременном выявлении наступления кризиса и его первых признаков и определении характера кризиса.

В процессе решения методологических проблем жизнедеятельности организации формулируются миссия и цель управления, определяются пути, средства и методы управления организацией в условиях кризисной ситуации.

Проблемы дифференциации технологий управления включают в себя проблемы прогнозирования кризисов и вариантов поведения организации в кризисном состоянии, проблемы поиска необходимой информации и разработки управленческих решений.

Проблемы конфликтологии и селекции персонала всегда сопровождают кризисные ситуации, к данной группе проблем так же относится: инвестирование антикризисных мер, проблемы банкротства и санации предприятий [6].

Антикризисное управление отличается от традиционного управления и имеет специфические особенности:

- во время антикризисного управления возникают задачи, ранее не свойственные функционированию предприятия и его прошлому опыту;

- антикризисное управление требует немедленной и обоснованной разработки системы антикризисных мер по устранению, минимизации или ликвидации последствий кризисных явлений, а также их срочной практической реализации в процессе хозяйственной деятельности предприятия;

- антикризисное управление характеризуется подготовкой и переподготовкой управленческих кадров, в связи с изменением стиля их деятельности согласно резко изменившимся и принципиально новым, ранее неизвестным условиям хозяйствования [5].

Антикризисное управление имеет определенный механизм осуществления (рис. 2).

Основной целью экспресс-диагностики финансового кризиса является раннее обнаружение признаков кризисного развития предприятия и предварительная оценка масштабов кризиса на предприятии. Экспресс-диагностика является системой постоянной оценки кризисных параметров финансового состояния предприятия на основе данных его финансовой отчетности.

Экспресс-диагностика финансового кризиса осуществляется по следующим основным этапам.

Первым этапом выступает определение объектов наблюдения «кризисного поля», реализующего угрозу возникновения финансового кризиса предприятия. К основным объектам, реализующим угрозу возникновения финансового кризиса предприятия можно отнести: чистый денежный поток предприятия, рыночную стоимость предприятия, состав активов предприятия, состав текущих затрат предприятия, структуру капитала предприятия, состав финансовых обязательств предприятия по

срочности погашения, уровень концентрации финансовых операций в зонах повышенного риска.

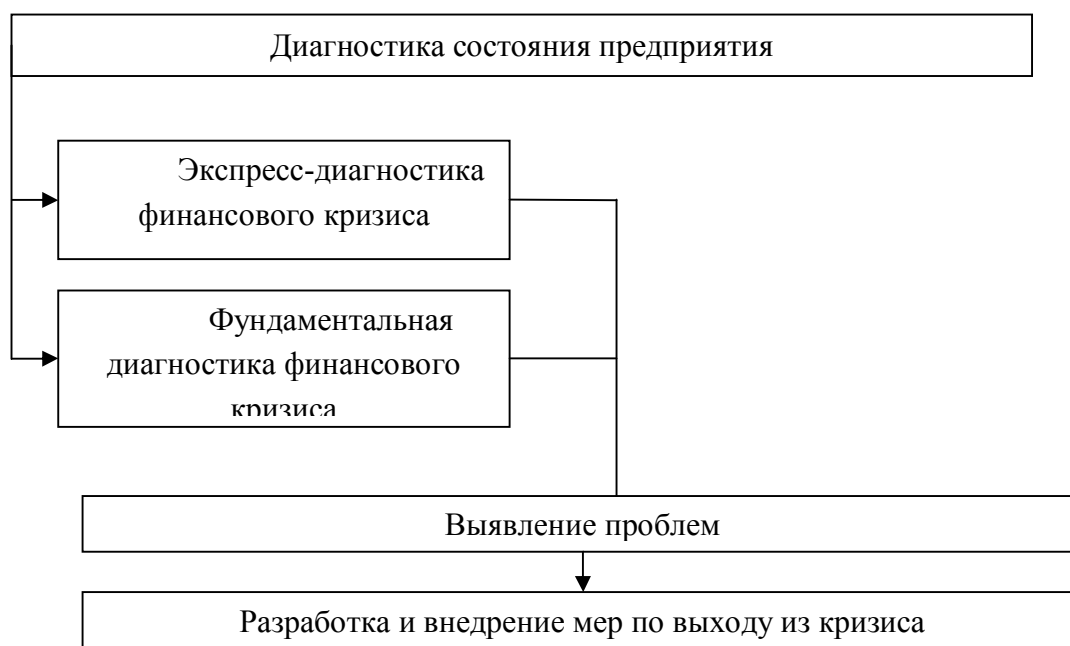


Рис. 2. Механизм антикризисного управления

Вторым этапом экспресс-диагностики является формирование системы индикаторов для оценки угрозы возникновения финансового кризиса предприятия. Система таких индикаторов формируется по каждому объекту наблюдения «кризисного поля» и представлена абсолютными показателями и коэффициентами.

Третий этап в экспресс-диагностике – это анализ показателей. Суть данного анализа заключается в сравнении фактических показателей-индикаторов с плановыми показателями и выявление величины отклонений в динамике. Рост размера негативных отклонений в динамике свидетельствует о нарастании кризисных явлений финансовой деятельности предприятия и указывает на угрозу возникновения финансового кризиса [2].

Анализ показателей деятельности предприятия может осуществляться с помощью следующих методов:

- горизонтальный (трендовый) финансовый анализ;
- вертикальный (структурный) финансовый анализ;
- анализ финансовых коэффициентов;
- анализ финансовых рисков;
- сравнительный финансовый анализ;
- интегральный финансовый анализ [7].

Заключительным этапом в экспресс-диагностике является предварительная оценка масштабов кризисного финансового состояния предприятия. Такая оценка проводится на основе данных, полученных при выполнении предыдущих этапов.

Выделяют следующие масштабы кризисного финансового состояния предприятия:

- легкий финансовый кризис;
- глубокий финансовый кризис;
- катастрофический финансовый кризис (финансовая катастрофа).

Система экспресс-диагностики позволяет обнаружить ранние признаки кризисного развития предприятия и позволяет принять эффективные меры по их нейтрализации. Использование данной системы диагностики наиболее эффективно на стадии легкого финансового кризиса предприятия. При иных масштабах кризисного

финансового состояния предприятия она обязательно должна дополняться системой фундаментальной диагностики [8].

Фундаментальная диагностика финансового кризиса – это система оценки параметров кризисного финансового состояния предприятия при помощи методов факторного анализа и прогнозирования.

Фундаментальная диагностика финансового кризиса осуществляется по следующим основным этапам:

Первый этап – это определение основных факторов, вызывающих кризисное финансовое развитие предприятия. Факторный анализ и прогнозирование составляют основу фундаментальной диагностики финансового кризиса, поэтому группировка отдельных факторов, намечаемых к исследованию, имеет важнейшее значение.

Факторы, влияющие на финансовое развитие предприятия можно разделить на две группы:

- внешние факторы (социально-экономические факторы общего развития страны, рыночные факторы, прочие внешние факторы);

- внутренние факторы (факторы, связанные с операционной деятельностью, связанные с инвестиционной деятельностью, связанные с финансовой деятельностью).

Вторым этапом фундаментальной диагностики является проведение комплексного глубокого анализа с целью определения влияния отдельных факторов на кризисное финансовое развитие предприятия [5].

В процессе осуществления данного анализа используются следующие основные методы:

- полный комплексный анализ финансовых коэффициентов;

- корреляционный анализ, который используется для определения степени влияния отдельных факторов на характер кризисного финансового развития предприятия;

- SWOT-анализ, который позволяет установить сильные и слабые стороны предприятия связанные с внутренними факторами, а также позитивного или негативного влияния отдельных внешних факторов, обуславливающих кризисное финансовое развитие предприятия.

- аналитическая «Модель Альтмана», которая представляет собой алгоритм интегральной оценки угрозы банкротства предприятия, основанный на комплексном учете важнейших показателей, диагностирующих кризисное финансовое состояние предприятия [1].

Третий этап в фундаментальной диагностике заключается в прогнозировании развития кризисного финансового состояния предприятия под негативным воздействием отдельных факторов. Прогнозирование основывается на учете факторов, наиболее негативно влияющих на финансовое развитие предприятия и которые вызывают наибольшую угрозу финансового кризиса предприятия в предстоящем периоде.

Четвертый этап заключается в прогнозировании способности предприятия к нейтрализации финансового кризиса за счет внутреннего финансового потенциала. Данное прогнозирование учитывает следующие факторы:

- способность обеспечить рост чистого денежного потока;

- возможность снижения общей суммы финансовых обязательств;

- снижение уровня финансовых рисков в своей деятельности;

- реструктуризация своих финансовых обязательств путем перевода их из краткосрочных в долгосрочные формы;

- снижение уровня текущих затрат и коэффициента операционного леввериджа;

- возможность положительного изменения других финансовых показателей, несмотря на негативное воздействие отдельных факторов.

Заключительным этапом в фундаментальной диагностике является окончательное определение масштабов кризисного финансового состояния предприятия. На

основании полученных данных при диагностике определяются масштабы кризисного состояния предприятия и определяются способы реагирования:

– легкий финансовый кризис ограничивается нормализацией текущей финансовой деятельности;

– глубокий финансовый кризис требует полного использования внутренних механизмов финансовой стабилизации;

– катастрофический финансовый кризис нуждается в поиске эффективных форм внешней санации.

Фундаментальная диагностика финансового кризиса позволяет получить наиболее полную информацию о кризисном финансовом состоянии предприятия и детализировать формы и методы предстоящего его финансового оздоровления [1].

Обязательным элементом в деятельности любого предприятия является преодоление кризисов, что и является главной задачей «антикризисного управления». Управляющие предприятием обязаны уметь прогнозировать и преодолевать кризисные ситуации для эффективной и прибыльной работы своих предприятий.

Антикризисное управление содержит в себе диагностику состояния предприятия, выявление проблем и кризисных ситуаций и преодоление кризиса и его последствий. Диагностика предприятия должна осуществляться регулярно, позволяя определить кризис на ранних стадиях и преодолеть его или смягчить последствия.

Кризисы на предприятиях являются частым явлением, многие предприятия являются неприбыльными, что указывает на актуальность антикризисного управления и потребность в разработке новых мер и совершенствование старых способов предотвращения и решения кризисов и их последствий.

Литература:

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебник / И.А. Бланк. – К.: 2004. – 656 с.
2. Ермасова Н.Б. Финансовый менеджмент: конспект лекций / Н.Б. Ермасова. – М.: Юрайт-Издат, 2009. – 168 с.
3. Каймакова М.В. Антикризисное управление: конспект лекций / М.В. Каймакова. – У.: УлГТУ, 2009. – 240 с.
4. Кириченко Т.В. Финансовый менеджмент: учебник / Т.В. Кириченко. – М.: 2013. – 2013. – 484 с.
5. Лазаренко А.Л. Антикризисное управление, его сущность и содержание [Электронный ресурс] – режим доступа: http://www.rusnauka.com/9_DN-2010/Economics/61539.doc.htm
6. Лукьянчук У.Р. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс] – режим доступа: http://зачётка.рф/book/3981/Лукьянчук_УР_Финансовый_менеджмент.html
7. Лысенко Ю.Г., Руденский Р.А., Егорова Л.И. Методы антикризисного управления по слабым сигналам: монография / Ю.Г. Лысенко, Р.А. Руденский, Л.И. Егорова. – Д.: Юго-Восток, 2009. – 195 с.
8. Маренков Н.Л., Касьянов В.В. Антикризисное управление: учебник / Н.Л. Маренков, В.В. Касьянов. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2004. – 512 с.

УДК 005.336.1:658.5

ВЛИЯНИЕ СОБСТВЕННОГО И ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА НА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ*Дейнеко Д.А.,**магистр кафедры финансов,***Филиппова Ю.А.,***к.э.н., доцент кафедры финансов,**ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк*

В статье рассмотрены особенности теоретических подходов к оценке влияния динамики структуры капитала на финансово-экономические результаты деятельности предприятия; произведена сравнительная характеристика подходов к определению понятия «капитал»; обозначена конечная структура капитала предприятия.

Ключевые слова: капитал, собственный капитал, заемный капитал, структура капитала, предприятие

The article describes the features of the theoretical approaches to the assessment of the impact of the dynamics of the capital structure of the financial and economic results of the company; The comparative characteristic of the approaches to the definition of «capital»; denotes the ultimate capital structure of the enterprise.

Keywords: capital, equity, borrowed capital, capital structure, the company

Постановка проблемы в общем виде. Установление оптимального соотношения между собственным и заемным капиталом, формирование инструментария определения такого соотношения, своевременное и эффективное реагирование на изменение внешних факторов является необходимым условием эффективного функционирования предприятия, обеспечение стабильных финансово-экономических показателей его деятельности.

Анализ последних исследований и публикаций. Значительный вклад в исследование вопросов сущности капитала внесли такие ученые, как: К. Маркс, А. Маршал, Д. Риккардо, У. Пети, П. Самуэльсон, А. Смит, И. Фишер, Д. Хикс и др.

Вопросы оптимизации структуры капитала предприятия освещены в работах Дж. Бейкера, С. Майерса, Н. Майлуффа, М. Миллера, Ф. Модильяни, Дж.К. Ван Хорна, Дж. Вильямса и др., а также российских ученых: Бланка И.А., Грачева А.В., Ковалева В.В., Воробьева Ю.М., Стоянова А.С., Балабанова И.Т., Лукьяненко И.Г., Школьником И.А. и др.

Влияние структуры капитала на результаты деятельности предприятия исследовались учеными Дж. Зечнером, Т. Оплер, С. Титманом, Е.Ф. Фамом, К.Р. Френчем, Р. Хенкелем, А. Ховакимианом.

Несмотря на значительный вклад в развитие теории структурирования и оптимизации капитала предприятия, дальнейшего исследования требуют отраслевые особенности формирования оптимальной структуры капитала предприятия, экономико-математическое моделирование структуры капитала предприятия, разработка инструментария по обеспечению ее оптимальности.

Актуальность. Важное теоретическое значение имеет исследование прямых и обратных связей в системе «кредитор – заемщик», объективных и субъективных ограничений увеличения удельного веса заемного капитала в общей структуре капитала предприятия. Учитывая динамичный характер системы «кредитор – заемщик», изменение макроэкономических показателей, рыночной конъюнктуры, с

практической точки зрения актуальной является разработка принципов и методов обеспечения работы финансовых аналитиков промышленных предприятий по поддержанию соотношения собственного и заемного капитала на оптимальном уровне.

Цель статьи. Целью работы является дальнейшее развитие теоретических подходов к оценке влияния динамики структуры капитала на финансово-экономические результаты деятельности предприятия.

Изложение основного материала исследования. В современной западной экономической науке капитал трактуется как «блага длительного пользования, созданные человеком для производства других товаров и услуг». Это определение капитала служит общей основой для различных понятий, используемых в экономической литературе. Однако, современные отечественные ученые по-разному трактуют капитал.

Основными представителями современной школы является Бланк И.А., Грачбов А.В., Ковалев В.В., Воробьев Ю.М., Стоянова О.С, Балабанов И.Т., Лукьяненко Г.Г., Школьник Г.О. и др. [1-2].

Рассмотрев трактовки капитала предприятия различными учеными, выделены несколько подходов. Одни авторы под капиталом предприятия имеют в виду всю собственность, находящуюся в его распоряжении, сформировавшуюся как за счет собственных, так и за счет заемных средств. Некоторые авторы при определении объема капитала предприятия исключают краткосрочные обязательства, оставляя в его составе только активы, сформированные за счет собственного (акционерного) капитала и долгосрочных финансовых обязательств. Третий подход к определению суммы капитала основан на исключении из общей валюты баланса только краткосрочной кредиторской задолженности нефинансового характера (товарного кредита, предоставляемого поставщиками).

Так, И.Т. Балабанов пишет: «Капитал – это часть финансовых ресурсов. Капитал – это деньги, выпущенные в обращение, и доходы, которые они приносят от этого обращения» [1].

Н.А. Русак и В.А. Русак отмечают, что капитал «... это средства, вложенные в предприятие в начале или в течение хозяйственной деятельности с целью получения прибыли (дохода)» [2].

В.В. Селезнев дает такое определение: «Капитал – это финансовые ресурсы, которые используются на развитие производственного процесса (покупка сырья, товаров и других предметов труда, рабочей силы, других элементов производства), составляющих капитал в его денежной форме» [3].

С.В. Моисеев и В.И. Терехин считают, что финансовый капитал – это финансовые средства предприятия, отраженные в пассиве его бухгалтерского баланса. При этом финансовый капитал делится на собственный, то есть сформированный за счет собственных источников финансовых ресурсов, и заемный, формирование которого осуществляется за счет заемных финансовых источников [4].

В. Билолипецкий определяет капитал как «... часть финансовых ресурсов, задействованных предприятием в оборот, и доходы, которые они приносят от этого оборота. В этом смысле капитал выступает как превращенная форма финансовых ресурсов» [4].

И.А. Бланк, рассматривая капитал с позиции финансового менеджмента формулирует его определение следующим образом: «Капитал предприятия характеризует общую стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной формах, инвестированных в формирование его активов» [5].

Таким образом, определение понятия капитал зависит от того как каждый автор трактует данное понятие. Однако, все эти определения обозначают капитал как вложения финансовых ресурсов (собственных и заемных средств) в предприятие с целью их увеличения в будущем.

Сравнительная характеристика толкований понятия «капитал» современными авторами приведена в табл. 1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика подходов к определению понятия «капитал»

№ п/п	Автор	Определение	Достоинства	Недостатки
1	Балабанов И.Т.	Часть финансовых ресурсов, которые пущены в оборот, и доходы, которые они приносят от этого обращения.	Общее понятие, которое можно дать вложению денежных средств	Определение капитала только как финансовых ресурсов
2	Русак Н.А., Русак В. А.	Средства, вложенные в предприятие в начале или в течение хозяйственной деятельности с целью получения прибыли (дохода)	Определение краткосрочных и долгосрочных обязательств	Нет конкретного определения средств, вкладываемых в предприятие
3	Селезнев В.В.	Финансовые ресурсы, которые используются на развитие производственного процесса (покупка сырья, товаров, рабочей силы, других элементов производства)	Делает акцент на краткосрочных во вложении денежных средств	Носит синтетический характер, определяет капитал только в денежной форме.
4	Моисеев С.В., Терехин В.И.	Это финансовые средства предприятия, отраженные в пассиве его бухгалтерского баланса.	Выделение в составе финансового капитала собственных и заемных средств	Узкое понятие, не отражает направления движения средств предприятия
5	Билолипецкий В.Г.	Часть финансовых ресурсов, задействованных предприятием в оборот, и доходы, которые они приносят от этого оборота.	Капитал выступает как превращенная форма финансовых ресурсов	Исключение краткосрочных финансовых обязательств
6	Бланк И.О.	Стоимость средств в денежной, материальной нематериальной формах, инвестированных в формирование его активов	Наиболее полное определение с точки зрения учета структуры денежных средств	Не несет в себе определение использования средств

Проведенное исследование понятия «капитал» позволяет утверждать, что капитал – категория неоднозначная и анализ ее исключительно с финансовой точки зрения, и

особенностей получения дохода неприемлемо. Будучи переменной величиной, она не находится в покое, она постоянно находится в движении во времени и в пространстве, проявляя все признаки не только экономического, но и в значительной степени социально-экономического, а также демократического феномена.

За базовое определение понятия «капитал», предложено использовать определение И. А. Бланка, который утверждал: «Капитал является накопленным путем сбережений запасом экономических благ в форме денежных средств и реальных капитальных товаров, привлекаемых его владельцами в экономический процесс, как инвестиционный ресурс и фактор производства с целью получения дохода» [5].

В результате проведенного исследования, с учетом особенностей трактовки понятия «капитал» со времен зарождения экономической мысли к современному времени, и с учетом особенностей современной экономической мысли, предлагается следующее определение: «Капитал – это совокупность денежных, материальных и нематериальных активов хозяйствующего субъекта, которые мобилизованы из различных источников и участвующих в операционных и инвестиционных процессах с целью получения дохода и / или максимизации рыночной стоимости активов предприятия».

Конечная структура капитала предприятия определяется путем анализа степени влияния отдельных источников дополнительного капитала на тот, который работает сначала и изменения в нем соотношения собственных и заемных составляющей (табл.2).

Таблица 2

Формирование капитала предприятия

Направление анализа	Сущность	Направления использования
Потребность в капитале	Основывается на потребности в оборотных и внеоборотных активах	Формирование активов предприятия
Состав капитала	Совокупность образующих элементов	Обеспечение хозяйственной деятельности предприятия
Структура капитала	Соотношение собственного и заемного капитала	Обеспечение финансовой деятельности предприятия
Источники дополнительного капитала	Может быть реализовано с помощью увеличения собственником предприятия его первоначальных инвестиций, или финансированием из внешних источников	Необходимы при росте масштабов деятельности, увеличении дебиторской задолженности увеличении объемов закупок
Конечная структура капитала	Оптимальное соотношение собственного и заемного капитала предприятия	Достижения минимума затрат на формирование капитала и максимума рыночной стоимости активов предприятия
Степень эффективного использования капитала	Оценка эффективности использования основного и оборотного капитала	Обеспечение рентабельной деятельности предприятия
Финансовый результат деятельности предприятия	Получение предприятием максимальной прибыли	Обеспечение благосостояния менеджеров и акционеров предприятия

В современных условиях возросло значение совершенствования структуры капитала, поскольку только его оптимальная структура позволяет предприятию полностью реализовать свои производственные возможности. Снижение издержек

производства, повышение отдачи от инвестиций, а также ускорение кругооборота и оборота капитала, что в конечном итоге ведет к повышению доходов предприятия возможно при эффективности формирования структуры капитала предприятия.

Структуризация капитала промышленного предприятия позволяет провести как качественную, так и количественную оценку капитала, а также охарактеризовать эффективность его использования. Анализ капитала предприятия является важнейшим этапом в воспроизводственном процессе и совершенствовании качества капитала.

Вместе с тем, в современных условиях функционирования предприятия задача оптимизации воспроизводственной структуры ставит перед предприятием ряд проблем. Прежде всего, это проблема использования собственных средств предприятия (собственного капитала), формирование которых происходит, в первую очередь, из прибыли и амортизационных отчислений. Обеспеченность предприятия собственными средствами для развития капитала предприятия, расширение производства и инвестиционной деятельности определяет в целом экономическую и финансовую платежеспособность этого предприятия.

Определяющим подходом в оценке эффективности производства должна быть оценка эффективности текущей деятельности, отражающая результаты, в том числе и краткосрочных инвестиционных решений. Оценка эффективности инвестиций может быть самостоятельным разделом теории эффективности и существовать для выявления эффективных инвестиций из имеющихся проектов, то есть для целей сравнительного анализа.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении (по данной проблеме). На основе проведенного анализа влияния структуры капитала на финансово-экономические результаты деятельности предприятия, выявлено, что соотношение заемного и собственного капитала является одним из главных факторов, позволяет максимизировать рыночную стоимость предприятия.

На средневзвешенную стоимость капитала влияет доля ссудного капитала предприятия. Установлено, что минимум средневзвешенной стоимости капитала достигается именно тогда, когда стоимость компании максимальна.

Существующие теории моделирования структуры капитала могут быть использованы при определении оптимальной структуры капитала предприятия. Наиболее приемлемой из рассматриваемых является традиционная модель, поскольку она отличается обоснованностью теоретических предположений и непротиворечивостью конечных выводов.

Литература:

1. Павловец В.В. Введение в оценку стоимости бизнеса. //Журнал «Корпоративный менеджмент» / http://www.cfin.ru/finanalysis/value_shtml – 2012
2. Павловська О.В. Фінансовий аналіз: Навч. Метод посібник для самост. вивч. дисц. / Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. – К.:КНЕУ, – 2010.
3. Синельников ДА Инвестиционное предложение, его предназначение и особенности разработки / ДА. Синельников // Финансовый менеджмент – 2012. – №1
4. Теплова Т.В. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями: Учебник для вузов / Т.В. Теплова. – М., 2011. – 504с.
5. Уткин Э.А. Финансовое управление / Э.А. Уткин. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 208 с.

УДК 368.2

АВТОТРАНСПОРТНОЕ СТРАХОВАНИЕ В УКРАИНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**Ермоленко В.П.,***студентка кафедры финансовых услуг и банковского дела,***Кириенко О.Э.,***к.э.н., доцент кафедры финансовых услуг и банковского дела,**ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк*

В статье проанализирована законодательная база автострахования и динамика его основных показателей. Предложены направления развития автострахования в Украине.

Ключевые слова: *страхование, автострахование, ДТП, транспорт, страховая компания, страховщик, выплаты, платежи.*

The article analyzes the legislative basis of auto insurance and the dynamics of its key indicators. The directions of development of auto insurance in Ukraine are suggested.

Keywords: *insurance, car insurance, road accident, transport, insurance company, insurer, payments, payments.*

Процесс рыночной трансформации национальной экономики характеризуется наличием финансово-экономического кризиса, который в значительной степени повлиял на состояние финансовых рынков, в том числе рынок страхования. В таких условиях все большее значение приобретает автострахование, которое во многих странах мира рассматривается как мощный стабилизационный фактор и источник обеспечения инвестиций в экономику страны. Поскольку такой вид страхования в Украине еще только развивается и находится в стадии становления, возникает ряд нерешенных до сих пор проблем.

Основные аспекты определения сущности и развития автострахования в Украине, функционирования транспортного страхового рынка, освещение опыта применения в Украине обязательного страхования гражданско-правовой ответственности владельцев наземных транспортных средств, освещение социально-экономического смысла и значения обязательного страхования гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств, а также проблемы и перспективы развития данного вида страхования исследованы в научных трудах таких отечественных и зарубежных ученых как: Лесик Л. [5], Охрименко Ю. Л., Пустовийт Р. Ф., Силина Г. С. [6], Яворская Т. В. [7] и др. В то же время, стоит отметить недостаточность исследования отдельных аспектов автострахования в Украине в контексте определения последствий по развитию рыночных отношений, и требует дальнейших исследований.

Целью статьи является рассмотрение тенденций развития украинского рынка автострахования и их последствий по функционированию рынка в целом.

Автотранспортное страхование выступает отдельным сегментом в составе страхования, быстро развивается. Развитие страхования автотранспортных рисков связано с экономическими и значительными социальными изменениями, происходящими в обществе. При этом в научной литературе не сформулировано четкое определение этого понятия. Поэтому возникает необходимость более подробного рассмотрения понятия автотранспортного страхования.

Под автотранспортным страхованием понимают страхование всех рисков, связанных с владением и эксплуатацией автотранспортных средств.

Понятие автотранспортного страхования Силина Г. трактует следующим образом: «Автотранспортное страхование – это система экономических отношений по созданию и использованию специального денежного фонда для защиты интересов граждан, предприятий, организаций в случае наступления определенных неблагоприятных событий, связанных с владением и использованием автотранспортными средствами, путем выплаты страхового возмещения» [6, с. 21].

Автотранспортное страхование не действует изолированно в пределах одного государства, так как проявляется и в сфере международных финансов. В частности, Украина является членом международной системы автомобильного страхования «Зеленая карта». На финансовом рынке страховщики выступают как потенциальные инвесторы, поскольку инвестируют средства страховых резервов для их сохранения и приумножения. На уровне финансов домохозяйств автострахование также имеет свое проявление, поскольку домохозяйства являются субъектами страховых отношений.

Особенностью автострахования является разнообразие типов транспортных средств и грузов как объектов страхования. Страховыми услугами, которые относятся к автотранспортному страхованию, являются: КАСКО, страхование гражданской ответственности владельцев наземных транспортных средств, страхование от несчастных случаев на транспорте, страхование грузов и прочее. Автотранспортное страхование является комплексным видом страхования, поскольку для него характерно тесное взаимодействие между собой различных отраслей страхования: имущественного, личного и страхования ответственности.

В научной литературе автотранспортное страхование подразделяется на следующие виды:

- страхование гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств;
- страхование гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств для выезда за границу «Зеленая карта»;
- страхование автомобиля КАСКО;
- страхование грузов и страхование от несчастных случаев на транспорте.

При этом на страхование могут быть приняты такие категории риска:

- повреждения, уничтожения и / или угон транспортного средства, при этом отдельно может быть принято на страхование дополнительное оборудование;
- риск несчастного случая в результате дорожно-транспортного происшествия, который привел к причинению вреда здоровью и жизни потерпевшего.

Анализ мирового опыта показал, что автострахование одно из самых перспективных видов страхования в мире. В условиях становления и развития страхового рынка Украины автострахование постепенно приобретает все большую актуальность и необходимость. Законодательная база автострахования в Украине определяется такими основными законодательными актами как: Закон Украины «О страховании» [1], Закон Украины «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев наземных транспортных средств», «Об ОСАГО» (с последними изменениями от 07.07.2011), главой 67 Гражданского кодекса Украины и рядом других подзаконных нормативных актов.

Отметим, что развитие автотранспортного страхования в целом, в том числе его составляющей обязательного страхования гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств, является усилением безопасности населения и минимизации негативных последствий дорожно-транспортных происшествий.

Итак, существует необходимость рассмотрения динамики и основных тенденций по формированию показателей страхования автотранспорта: наземного транспорта (КАСКО), гражданской ответственности владельцев наземных транспортных средств (ОСАГО) и гражданской ответственности владельцев наземных транспортных средств («Зеленая карта»), которая приведена в табл. 1.

Таблица 1

Динамика основных показателей автострахования за 2015-2016 гг., млн. грн.

Вид страхования	Валовые страховые премии		Валовые страховые выплаты		Уровень валовых страховых выплат, %		Темпы прироста, % 2015/2014	
	2014	2015	2014	2015	на 31.12.14	на 31.12.15	Валовые страховые премии	Валовые страховые выплаты
КАСКО	3887,9	3660,7	2487,0	1776,2	64,0	48,5	-5,8	-28,6
ОСАГО	1430,9	1776,3	568,3	759,0	39,7	42,7	24,1	33,6
«Зеленая карта»	252,9	285,2	71,3	90,7	28,2	31,8	12,8	27,2
Всего	5571,7	5722,2	3126,6	2625,9	56,1	45,9	2,7	-16,0

Согласно данным табл.1, по состоянию на 31.12.14, объем страховых премий по автострахованию (КАСКО, ОСАГО, «Зеленая карта»), по сравнению с аналогичной датой предыдущего года, вырос на 2,7 %, а объем валовых страховых выплат сократился на 16 %. При этом доля страховых премий и валовых страховых выплат страхования гражданско-правовой ответственности владельцев наземных транспорт-ных средств (ОСАГО) в автостраховании на начало 2015 года составила 31,0 % и 28,9 % (соответственно).

Структура валовых страховых платежей и валовых страховых выплат в секторе автострахования представлена на рис. 1.



Рис. 1. Структура валовых страховых платежей и валовых страховых выплат в секторе автострахования, %

Поступления валовых премий при страховании наземного транспорта (КАСКО) за 12 месяцев 2015 года сократились на 5,8 % по сравнению с аналогичным периодом 2014 года и составили 3 660,7 млн. грн. При страховании гражданско-правовой ответственности владельцев наземных транспортных средств (ОСАГО), объем валовых страховых премий увеличился на 24,1 % и составил 1 776, 3 млн. грн.

За 12 месяцев 2015 года на 1 147,4 тыс. единиц (или на 16,4 %) увеличилось количество заключенных договоров страхования гражданско-правовой ответственности владельцев наземных транспортных средств (ОСАГО) – до 8 151,7 тыс.

Объем валовых выплат при страховании наземного транспорта (КАСКО) за 12 месяцев 2015 года составил 1 776, 2 млн. грн., что на 28,6 % меньше, чем за аналогичный период 2014 года; размер валовых выплат при страховании гражданско-правовой ответственности владельцев наземных транспортных средств (ОСАГО) составил 759,0 млн. грн., что на 33,6 % больше, чем за аналогичный период 2014 года.

Уровень валовых выплат по страхованию наземного транспорта (КАСКО) по состоянию на 31.12.15 составил 48,5 % (по состоянию на 31.12.14 – 64,0 %), при страховании гражданско-правовой ответственности владельцев наземных транспортных средств (ОСАГО) – 42,7 % (по состоянию на 31.12.14 – 39,7 %).

По данным государственной комиссии по регулированию рынков финансовых услуг, по состоянию на 30.06.2016г. объем валовых страховых премий по автострахованию (КАСКО, ОСАГО, «Зеленая карта») вырос на 12,7 %, а объем валовых страховых выплат сократился на 12,9 %. При этом доля валовых страховых премий и валовых страховых выплат страхования гражданско-правовой ответственности владельцев наземных транспортных средств (ОСАГО) в автостраховании составляет 38,2 % и 37,1 % (соответственно).

Так, поступления страховых премий при страховании наземного транспорта (КАСКО) за I полугодие 2016 года уменьшилось на 0,7 % в сравнении с аналогичным периодом 2015 года и составило 1 650, 5 млн. грн., при страховании гражданско-правовой ответственности владельцев наземных 17 транспортных средств (ОСАГО) объем валовых страховых премий увеличился на 44,0 % и составил 1 107,0 млн. грн.

За I полугодие 2016 года на 78,3 тыс. единиц (или на 2,0 %) увеличилось количество заключенных договоров страхования гражданско-правовой ответственности владельцев наземных транспортных средств (ОСАГО) – до 4 088,5 тыс. единиц.

Объем валовых страховых выплат при страховании наземного транспорта (КАСКО) за I полугодие 2016 года составил 692, 3 млн. грн., что на 27,1 % меньше, чем за аналогичный период 2015 года; объем валовых страховых выплат при страховании гражданско-правовой ответственности владельцев наземных транспортных средств (ОСАГО) составил 430, 7 млн. грн., что на 22,0 % больше, чем за аналогичный период 2015 года.

Уровень валовых страховых выплат по страхованию наземного транспорта (КАСКО) по состоянию на 30.06.2016 составил 41,9 (по состоянию на 30.06.2015 – 57,1 %), при страховании гражданско-правовой ответственности владельцев наземных транспортных средств (ОСАГО) 38,9 % (по состоянию на 30.06.2015 – 45,9 %).

По итогам I полугодия 2016 года:

При страховании наземного транспорта (КАСКО) объем чистых страховых премий составил 1385,7 млн. грн., при страховании гражданско-правовой ответственности владельцев наземных транспортных средств (ОСАГО) – 1064,1 млн. грн.;

При страховании наземного транспорта (КАСКО) объем чистых страховых выплат составил 665,2 млн. грн., при страховании гражданско-правовой ответственности владельцев наземных транспортных средств (ОСАГО) – 430,4 млн. грн.

Выводы. Современные тенденции рынка автострахования Украины указывают на то, что в данном виде страхования за последние годы наблюдается снижение основных показателей. Так из всех видов страхования от кризиса в 2014 году больше всего пострадал рынок автострахования, сокращение объемов которого достигло 30 процентов. Не простыми для этого рынка оказались 2015 и 2016 годы. Стремительное падение в течение первого полугодия наблюдается, прежде всего, в сфере добровольного автострахования (КАСКО), причем по основным параметрами деятельности: объему собранных премий, уровнем и объемам страховых выплат. Это свидетельствует о том, что автострахование в Украине пока не используется как действенный инструмент реализации концепции устойчивого развития.

Интеграция страхового рынка Украины в международные рынки финансовых услуг требует повышения доверия к страховым компаниям, которая формируется с

помощью трех факторов: надежности, качества услуг, уровня обслуживания при наступлении страхового случая.

Учитывая все сказанное, можно сформулировать основные направления развития автострахования в Украине:

- устранение последствий мирового финансово-экономического кризиса с целью недопущения снижения платежеспособности страховщиков;
- пересмотр тарифной политики страховых компаний, имеющих значительный удельный вес автострахования в своих портфелях;
- возрастание роли страхового брокера [7];
- создание развитой и платежеспособной системы страхования гражданской ответственности владельцев наземных транспортных средств, способной компенсировать убытки от непредвиденных событий;
- внедрение программ информирования населения через средства массовой информации о состоянии и перспективах страхового рынка;
- расширение международного сотрудничества в области обмена информации о деятельности страховых компаний;
- повышение платежеспособного спроса на страховые услуги путем введения новых систем поощрения [6, с.232];
- восстановление доверия украинского народа к страховщикам, предусматривает возврат вложенных средств;
- повышение мощности страховых компаний путем повышения размеров собственного капитала, улучшение организации работы и предоставления качественных страховых услуг;
- усиление контроля за деятельностью страховщиков со стороны органов страхового надзора и развитие системы перестрахования;
- активизация роли государства и его органов в укреплении и развитии автострахования;
- расширение международного сотрудничества в области обмена информации о деятельности страховых компаний, предоставляющих услуги по данному виду и др.

Предложенные направления развития автострахования в Украине должны способствовать созданию полноценного страхового рынка как объективного атрибута рыночной экономики в современных условиях.

Литература:

1. Про страхування: Закон України від 7.03.1996 р. №85/96-ВР // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.
2. Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» («Про ОСАЦВ»): Закон України від 22.09.2005 // Відомості Верховної Ради. – 2012. – № 7, ст.53
3. Цивільний кодекс України // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 40-44, ст.356
4. Про деякі питання здійснення обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів: розпорядження від 9.07.2009 № 566 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0689-10
5. Лесик Л. М. Досвід застосування в Україні обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів [Текст] / Л. М. Лесик // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №6. – С. 231-234.
6. Сіліна Г. С. Ринок автострахування України : стан, проблеми розвитку та шляхи розв'язання в сучасних умовах // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2010. – Вип. 4(3). – с.49-53.
7. Яворська Т.В. Страхові послуги: навч. посіб. – К.: Знання, 2008. – 350с.

УДК 334.02:004

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ВО ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОМ ПЛАНИРОВАНИИ**Жушма И.А.,***студентка кафедры экономики предприятия,***Подгорный В.В.,***к. гос.упр., кэн.доцент кафедры экономики предприятия,**ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк*

Широкое внедрение компьютерной техники и информационных технологий в планирование современного сложного производства во многом способствуют достижению высоких конечных результатов на предприятии. Объем планово-экономической информации, необходимой в ходе составления планов предприятия, настолько велик, что для ее своевременного анализа и правильной оценки требуется повсеместное применение компьютерных средств сбора, передачи и обработки. Выбор правильных планово-управленческих решений связан с рассмотрением и оценкой большого числа альтернативных вариантов, требующих проведения сложных и трудоемких расчетов.

Ключевые слова: *информационные технологии, планирование, экономика, ноу-хау, государственное регулирование, рыночная экономика.*

The widespread introduction of computer technology and information technology in the planning of a modern complex of production largely contribute to the achievement of high end results for the enterprise. The amount of planning and economic information necessary in the preparation of the plans of the enterprise, is so great that for its timely analysis and proper evaluation requires widespread use of computer tools for the collection, transmission and processing. The choice of proper planning and management decisions associated with the review and evaluation of a large number of alternative options, requiring complex and time-consuming calculations.

Keywords: *information technology, planning, economy, know-how, government regulation, market economy.*

Постановка проблемы в общем виде. Внутрихозяйственное, или внутрифирменное, планирование занимает коренное положение в свободной рыночной экономике. Оно позволяет соединять в общей экономической системе взаимные интересы государства, отдельных предприятий, корпораций или фирм и домашних хозяйств. В странах с развитыми рыночными отношениями основной задачей государственного регулирования является поддержание равновесного состояния экономики, обеспечение экономического роста и повышение качества жизни людей.

Анализ последних исследований и публикаций. Рассмотрением проблемы использования современных информационных технологий во внутрихозяйственном планировании занимались такие ученые, как: Вороной А. «Инструментарий маркетолога и аналитика: информационно-аналитические системы и программные продукты»; Конотопов П.Ю. «Текущее состояние, проблемы и тенденции развития систем поддержки информационно-аналитической работы» 2009 год; Саак А.Э., Пахомов Е.В. «Информационные технологии управления» 2010 год;

Актуальность. Проблемы использования современных информационных технологий во внутрихозяйственном планировании в наше время является актуальной, так как сейчас новые системы и технологии диктуют свои специфические условия

ведения бизнеса, изменяют компании, и каких бы консультантов в этой области руководитель не привлекал, окончательные решения необходимо принимать ему лично.

Цель статьи. Найти оптимальные пути решения проблемы использования современных информационных технологий во внутрихозяйственном планировании и понять, какие качества и навыки должен получить специалист данного направления.

Изложение основного материала исследования. Наиболее характерная черта нынешнего развития мировой экономики – колоссальные успехи и достижения в области техники и технологии, развитие наукоемких производств. Высокие темпы развития науки и технологий, а главное масштабы и темпы их внедрения в производство и общественную жизнь, превратили научно-техническую революцию в естественный процесс, она стала перманентной. Благодаря развитию коммуникаций и росту уровня образования, «ноу-хау» сейчас практически сразу после изобретения становятся общечеловеческим достоянием. В условиях динамичного развития рынка, усложнения его инфраструктуры информация становится таким же стратегическим ресурсом, как и традиционные материальные и энергетические.

Современные технологии, позволяющие создавать, хранить, перерабатывать данные и информацию, обеспечивать эффективные способы представления информации, стали важным фактором конкурентоспособности и средством повышения эффективности управления всеми сферами общественной жизнедеятельности. Уровень информатизации является сегодня одним из главных факторов успешного развития всякого предприятия.

До недавнего времени информация не считалась важнейшим активом для компании. Процесс управления деятельностью организации в большой степени зависел от персонального воздействия первых лиц компаний без обширного процесса координации усилий менеджеров и анализа данных. Деловые решения принимались первыми лицами компаний чаще всего на основе опыта и интуиции, и лишь в небольшом числе случаев – на основе специально подготовленной информации, содержащей варианты решений и оценку вероятности их осуществимости. Лишь мощные компании могли позволить себе иметь аналитические центры, готовившие материал для принятия решений. Развитие вычислительной техники кардинально изменило окружающую среду бизнеса.

Между внутрихозяйственным планированием и государственным регулированием существует механизм экономического взаимодействия, основанный на свободных рыночных отношениях, равновесии спроса и предложения. В рыночной экономике, как известно, спрос определяет величину предложения, которая в свою очередь порождает соответствующий объем собственного спроса. На взаимодействии спроса и предложения построена не только система рыночного саморегулирования, но и теория планирования экономического развития, в том числе и на уровне предприятий (фирм).

Таким образом, внутрифирменное планирование является важнейшей составной частью свободной рыночной системы, ее основным саморегулятором. Взаимодействуя на микроуровне с такими экономическими науками, как маркетинг, организация производства, управление предприятием и многими другими, внутрипроизводственное планирование позволяет находить ответы на фундаментальные вопросы рыночной экономики. Эти главные вопросы современного рынка, определяющие, в сущности, основное содержание внутрихозяйственного планирования и всей рыночной экономики в целом, заключаются в следующем [1].

Самая главная проблема – это устаревание информационных технологий.

Для информационных технологий является вполне естественным то, что они устаревают и заменяются новыми. Так, на смену технологии пакетной обработки программ на большой ЭВМ в вычислительном центре пришла технология работы на персональном компьютере на рабочем месте пользователя. Телеграф передал все свои функции телефону. Телефон постепенно вытесняется службой экспресс доставки.

Телекс передал большинство своих функций факсу и электронной почте. При внедрении новой информационной технологии в организации необходимо оценить риск отставания от конкурентов в результате ее неизбежного устаревания со временем, так как информационные продукты, как никакие другие виды материальных товаров, имеют чрезвычайно высокую скорость сменяемости новыми видами или версиями.

Периоды сменяемости колеблются от нескольких месяцев до одного года. Если в процессе внедрения новой информационной технологии этому фактору не уделять должного внимания, возможно, что к моменту завершения перевода фирмы на новую информационную технологию она уже устареет и придется принимать меры к ее модернизации. Такие неудачи с внедрением информационной технологии обычно связывают с несовершенством технических средств, тогда как основной причиной неудач является отсутствие или слабая проработанность методологии использования информационной технологии. С живым знанием как национальным богатством связана проблема «утечки мозгов» из России. Наиболее «выездной» возраст 31-45 лет. По прогнозам Комиссии Совета Европы по образованию, убытки России от этого процесса могут достигнуть 50-60 млрд. \$ в год. Современные масштабы интеллектуальной эмиграции – вершина айсберга в сравнении с тем, что ожидает. Как показывают социологические опросы, более 80 % отечественных ученых хотели бы уехать за рубеж и уедут, как только представится подходящая возможность. Большая часть научной молодежи России практически живет за рубежом, формально числясь сотрудниками российских НИИ. «Внутренняя» утечка умов еще основательнее: сейчас на одного эмигрирующего ученого приходится 9 коллег, покидающих науку ради успеха в бизнесе или политике.

Сегодня в России идет процесс разрушения складывавшихся предпосылок информатизации, соответствующих классическому подходу к информатизации общества. Необходимы неординарные решения, позволяющие преодолеть технологическое отставание России от передовых стран мира, например:

- заимствование передовой информационной технологии с одновременным обеспечением информационной безопасности России;
- определение образующих черт социальных преобразований будущего (например, гармонизация информационного и экологического начал общества);
- использование в качестве основополагающего принципа информационного комфорта;
- активный поиск конструктивных решений социальных проблем на основе симбиоза «левополушарных» и «правополушарных» механизмов коммуникации. В мире господствует западный, рассчитанный на рациональное восприятие вариант информатизации. Россия же – «правополушарный» регион и грамотный учет этого обстоятельства может позволить стране резко увеличить темпы информатизации, своим путем догнать передовые в информационном отношении страны. Видимо, необходимо вводить новые научные дисциплины о совокупности знаний о свойствах и закономерностях формирования информационных ресурсов (ИР) и о закономерностях преобразования одних форм ИР в другие и о процессах их распространения в обществе;
- проблема разработки методологии количественной и качественной оценки имеющихся в обществе ИР, прогнозирования потребностей общества в этих ресурсах;
- проблема создания методов исследования структуры и топологии распределения различных видов ИР по регионам России, а также в глобальном масштабе. Научная дисциплина, призванная заниматься решением этой проблемы, может быть названа «информографией» [2].

В зарубежной науке и практике планирования будущего корпораций принято также выделять четыре основных вида временной ориентации или типологии составления планов. По классификации Р.Л. Акоффа, планирование бывает реактивным, инактивным, преактивным и интерактивным. У одних плановиков преобладает ориентация на прошлое (реактивная), у других – на настоя-

щее (инактивная), у третьих – на будущее (преактивная). Четвертый вид ориентации предполагает взаимодействие (интерактивизм) прошлого, настоящего и будущего как различных, но неразделимых видов планирования. Реактивное планирование базируется на анализе предшествующего опыта и истории развития производства и чаще всего опирается на старые организационные формы и сложившиеся традиции.

Такое планирование рассматривает производственные проблемы по отдельности, а не как соответствующую систему, и потому не учитывает взаимодействие целого и его отдельных частей. Кроме того, оно основывается на ошибочном представлении, что если избавиться от ненужного, то получится требуемый результат. Это планирование начинает менеджер низшего звена с перечня того, что нужно предусмотреть для предстоящих изменений. Затем разрабатывается проект отыскания и устранения причины недостатков, производится оценка затрат и результатов по каждому проекту и устанавливаются нужные приоритеты. Далее отбирается проект, предполагающий обычно расходование больших ресурсов, чем требуется в реальных условиях.

Отобранный проект плана передается непосредственному руководителю, который после своей корректировки направляет его на следующий уровень управления. Передача проекта продолжается до тех пор, пока сводные планы не достигают высшего уровня управления, где происходит окончательный выбор варианта, знаменующий завершение аналитического процесса разработки внутрифирменного плана [3].

Реактивное планирование, ориентированное на прошлое, очень часто приводит к вытеснению продуктов и услуг этих корпораций не только с внешнего, но и внутреннего рынка, поскольку другие фирмы лучше планируют и осваивают конкурентоспособную продукцию.

Инактивное планирование ориентируется на существующее положение предприятия и не предусматривает как возвращения к прежнему состоянию, так и продвижения вперед. Его основными целями являются выживание и стабильность производства. Свой стиль, традиции и правила инактивные организации ценят выше, чем экономичность или эффективность планово-производственной деятельности. Лучше всех существуют те предприятия с инактивным стилем управления, у которых выживание не зависит от продуктивности труда. Много примеров инактивного планирования можно найти на государственных предприятиях, в административных учреждениях, бюджетных организациях, а также в отделах обслуживания и функциональных службах различных предприятий (фирм). Инактивное планирование, ориентированное на настоящее, не способствует экономическому росту и развитию отечественных предприятий.

Преактивное планирование направлено на осуществление непрерывных изменений в различных сферах деятельности предприятий (фирм). В своем стремлении к лучшему преактивисты опираются на все достижения науки и техники, широко применяют эксперимент и прогнозирование, но мало используют накопленный опыт. Такое планирование состоит из прогнозирования будущего и подготовки к нему и осуществляется на предприятиях «сверху вниз». Начинается оно с прогнозирования внешних условий, затем формулируются важнейшие цели предприятия и его стратегия как целостная программа их достижения. Основная трудность преактивного планирования вытекает из того факта, что, чем дальше в будущее проникает прогноз, тем больше вероятная ошибка. Поэтому эффективная подготовка возможна в лучшем случае для относительно близкого будущего. Следовательно, преактивное планирование, основанное на прогнозах, может быть эффективным лишь для относительно короткого периода.

Интерактивное планирование заключается в проектировании желаемого будущего и изыскании путей его построения. Такое планирование поэтому скорее сосредоточивается на повышении результативности со временем, его цель максимизировать свою способность обучаться и адаптироваться или развиваться.

Ускорение социально-экономических изменений делает обучение и адаптацию ключевыми моментами интерактивного планирования. Ни одну проблему как для экономики или общества в целом, так и для отдельного предприятия (фирмы) нельзя решить навсегда или надолго, и поэтому по мере ускорения изменений период действия планово-управленческих решений сокращается. Более того, решение одной проблемы создает новые, иногда и более трудные, чем решенные. Прогресс экономической науки, например, определяется в равной степени переходом как от простых проблем к сложным, так и от сложных решений к простым. Интерактивное планирование, ориентированное на взаимодействие прошлого, настоящего и будущего, направлено на повышение уровня индивидуального, организационного и общественного развития предприятия и всей страны и улучшение качества жизни людей.

Данная классификация видов и систем внутрифирменного планирования является наиболее полной в учебной и научной литературе. В определенной мере она также характеризует и основное содержание любой плановой деятельности не только на предприятиях, но и на всех других уровнях управления. Представляется здесь необходимым уточнить содержание или предмет этой деятельности с научных и практических позиций. Теория планирования предусматривает формирование научных знаний по следующим важнейшим проблемам: методология рыночного планирования, разработка нормативной базы, механизм взаимодействия плановых нормативов и показателей, методика составления планов, стратегическое планирование, сетевое планирование, бизнес-планирование, технико-экономическое планирование, социально-трудовое планирование, финансовое планирование, оперативное планирование, экономическая оценка планов, совершенствование планирования и т.д. Практика планирования предполагает освоение теории и методологии, изучение методов и способов обоснования планов, использование знаний для поиска и выбора необходимых средств и ограниченных ресурсов, обеспечивающих возможность осуществления намеченных целей и выполнения планов производственно-экономической деятельности. Содержание рыночного планирования на предприятиях определяется такими взаимосвязанными внешними и внутренними факторами, как потребители и поставщики, объект и система показателей, методы и технология составления планов и т.п. [4].

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Исследуя проблемы в сфере информационных технологий можно прийти к следующему заключению: современное общество наполнено и пронизано потоками информации, которые нуждаются в обработке. Поэтому без информационных технологий, равно как без энергетических, транспортных и химических технологий, оно нормально функционировать не может. Образование, наука, производство, управление, транспорт, финансы, СМИ, социальные и правоохранительные базы данных, здравоохранение – всюду информационные технологии. Информационная насыщенность не только изменила мир, но и создала новые проблемы, которые не были предусмотрены.

Литература:

1. Анисимов, О.С. Методология и технологические формы мышления [Текст]/ О.С. Анисимов// Методология и технологические формы мышления. – М. 2009. – 234 с.
2. Вороной, А. Инструментарий маркетолога и аналитика: информационно-аналитические системы и программные продукты [Электронный ресурс]/А. Вороной – <http://www.infowave.ru/publications>
3. Емельянов, А.Л. Онтология аналитики или обратная сторона красивых должностей / А.Л. Емельянов//АКМЭ. – 2010. – № 04 (54). – С. 12-18.
4. Кашлев, Ю.Б. Становление глобального информационного общества и место России [Текст] / Ю.Б. Кашлев // Социологические исследования. – 2009. – №5. – С. 77-84.

УДК 336.64

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОЛИТИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ КАПИТАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

*Кожухова Е.А.,**магистр кафедры финансов,**Пшеничная В.П.,**К.э.н., доцент кафедры финансов,**ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк*

В работе проанализированы особенности финансирования капитальных вложений, предложены методы и инструменты совершенствования инвестиционной политики финансирования капитальных вложений.

Ключевые слова: *капитальные инвестиции, финансовая политика, инвестиционные ресурсы, амортизация.*

The features of financing of capital investments were analyzed at the paper, the methods and tools to improve the investment policy of funding capital investments were proposed.

Keywords: *capital investments, financial policy, investment resources, depreciation.*

Постановка проблемы в общем виде. В условиях рыночных отношений важное значение приобретает реальное инвестирование, без которого немислимо обновление и расширенное воспроизводство производственного потенциала предприятий и связанное с ним производство конкурентоспособной продукции. Решение этих задач неразрывно связано с осуществлением инвестиционных вложений на всех уровнях экономической системы, и прежде всего в процессе реализации инвестиционных намерений субъектами хозяйствования.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием различных аспектов инвестиционной деятельности занимаются ведущие ученые РФ и стран СНГ – Т.Бень, А.Растяпин, А.Гойко, М.Герасимчук, Б.Губский, П.Ещенко, Л.Довганюк, О.Коломойцев, О.Колосов, И.Лукинов, Ю.Макогон, О.Махмудов, А.Филипенко, Е.Панченко, Ю.Бажал, А.Пересада, А.Гойко, Л.Шаблистая и др.

Цель статьи. Целью работы является совершенствование инвестиционной политики финансирования капитальных вложений.

Изложение основного материала исследования. С финансово-экономической точки зрения, финансирование представляет собой совокупность всех поступлений и платежей, то есть формирование и движение финансовых потоков субъекта хозяйствования [5].

Под инвестиционной политикой предприятия следует понимать систему четко сформулированных принципов, определим принципы политики финансирования необоротных активов предприятия, которые раскрывают её сущность и основные требования к её формированию.

Наиболее приемлемым для предприятия является комплексный подход к выбору источников финансирования капитальных вложений. Тогда основной предпосылкой определения оптимальной структуры таких источников может быть детальный анализ, во-первых, возможного объема внутренних источников финансирования капитальных вложений, во-вторых, возможного объема привлечения дополнительных средств, связанного с подорожанием капитальных затрат.

Не следует забывать, что нарушение оптимального соотношения между

собственными и привлеченными источниками финансирования капитальных вложений может привести к ухудшению финансового состояния предприятия.

К собственным источникам относятся следующие:

– часть чистой прибыли, направляемой на производственное развитие (фонд развития производства);

– амортизационные отчисления. Наряду с прибылью важным источником финансирования инвестиций являются амортизационные отчисления, которые относятся к расходам производства и обращения и из которых формируется амортизационный фонд – составная фонда возмещения.

Возможности сформированного амортизационного фонда как источника реальных инвестиций на предприятии зависят, прежде всего, от стабильности уровня цен. Растущая инфляция обесценивает собственные средства предприятий, накопленные за счет амортизационных отчислений, поэтому одним из важнейших мероприятий, направленных на повышение внутренней инвестиционной активности, является инфляционная защита амортизационного фонда путем пропорциональной индексации балансовой стоимости основных средств.

Ускоренная амортизация как экономический стимул инвестирования может осуществляться двумя способами:

– искусственно сокращаются нормативные сроки эксплуатации техники и оборудования и соответственно увеличиваются нормы амортизации;

– без сокращения установленных государством нормативных сроков использования основного капитала отдельным предприятиям разрешается в течение нескольких лет осуществлять амортизационные отчисления в повышенных объемах, но со снижением их в дальнейшие годы.

Важное значение для формирования собственных инвестиционных ресурсов имеют и другие источники средств предприятия. В частности, к ним относятся:

– страховая сумма возмещения убытков, вызванных потерей имущества;

– ранее осуществленные срочные финансовые вложения, срок погашения которых заканчивается в текущем периоде;

– реинвестируемая путем продажи часть основных средств;

– мобилизованная в инвестиции часть излишних оборотных активов [2, с. 42-44].

Вторая группа возможных инвестиционных ресурсов предприятия – заемные источники, которые в современной мировой практике используются в первую очередь для финансирования инвестиционных проектов с низкой степенью риска и четко определенными путями успешной реализации [3, с. 126].

Механизмы управления придают процессу инвестирования гибкости и устойчивости к неблагоприятным явлениям внешней среды. Кроме внешних, все внутренние факторы проекта фактически являются последствиями ошибок именно в управлении инвестированием. Процесс управления инвестированием в широком смысле (без разделения на отдельные виды и формы инвестирования) можно представить последовательностью функций, объединенных в единый цикл (рис. 1).

Разработка и реализация реального инвестиционного проекта производственной направленности охватывают определенный промежуток времени от появления соответствия идеи к практическому ее воплощению (в ведение в действие нового производственного объекта, выпуск новой продукции, внедрение организационно-экономической новации). Программой промышленного развития ООН (UNIDO) предложено видение проекта как цикла, состоящего из трех отдельных фаз – преинвестиционной, инвестиционной и эксплуатационной.

Теоретическое понимание внутреннего контроля инвестиционной деятельности предприятий базируется на определении его формальной и содержательной составляющих, обеспечивает его целостное представление. Формальная составляющая внутреннего контроля представлена сервисно-экономической поддержкой управления инвестициями.

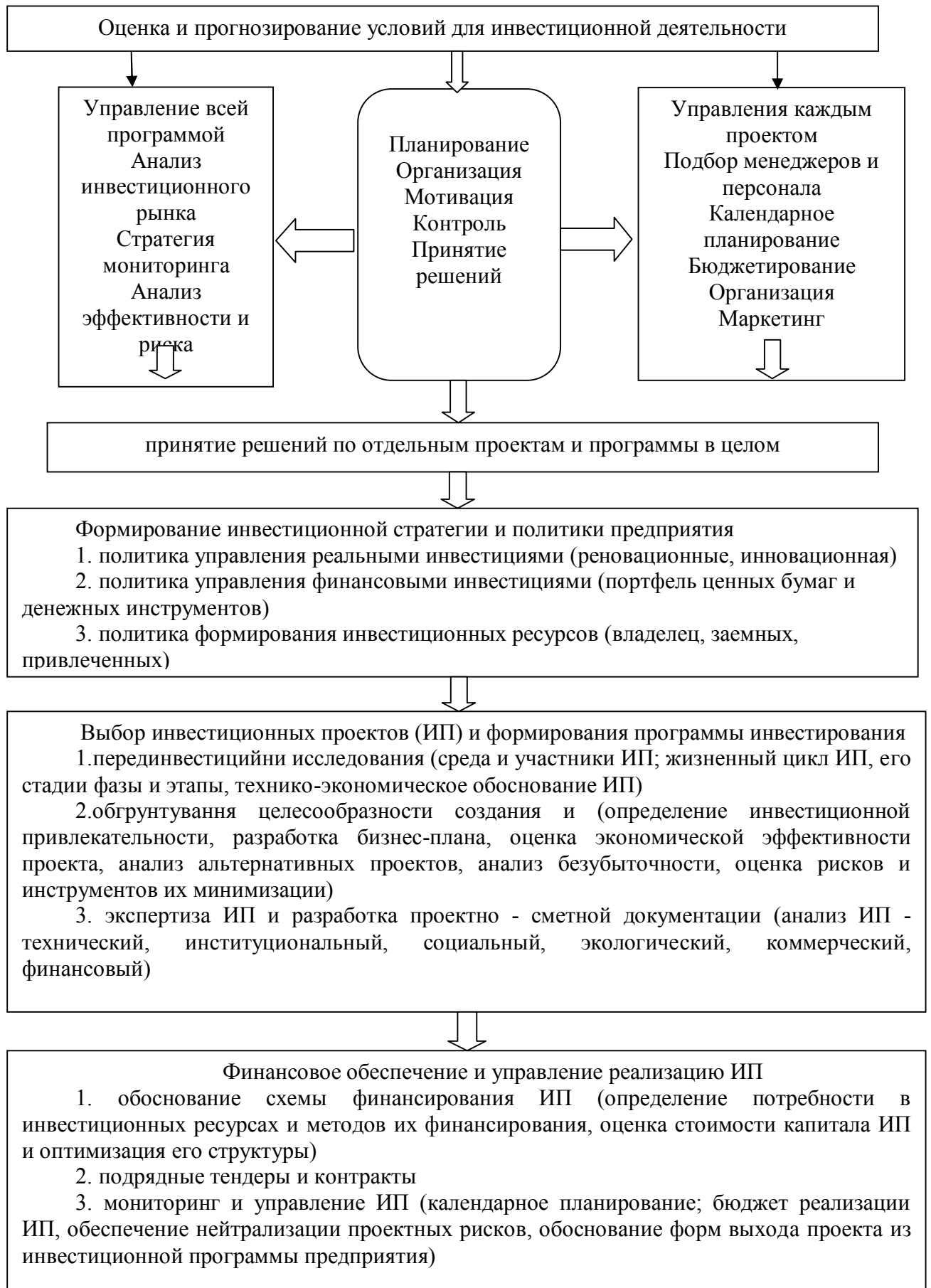


Рис. 1. Функциональная связь между составляющими элементами процесса реализации инвестиционных решений

Проведенное исследование свидетельствует о неэффективности системы внутреннего контроля инвестиционной деятельности предприятия при следующих обстоятельствах:

- сложность осуществления стратегического и оперативного контроля инвестиций при отсутствии инвестиционной стратегии;
- организация и функционирование системы внутреннего контроля в отдельно взятом подразделении предприятия не находит поддержки в других подразделениях;
- трудности с получением оперативной информации о результатах реализации инвестиционных проектов;
- информация бухгалтерского учета и финансовой отчетности не может использоваться для мониторинга показателей инвестиционной деятельности;
- отсутствие внутренней отчетности по инвестиционной деятельности и ее стандартизации;
- непонимание руководителями отечественных предприятий необходимости инвестировать ресурсы в создание системы внутреннего контроля, которое связано с нестабильностью инвестиционной деятельности.

Объективными предпосылками внедрения системы внутреннего контроля инвестиционной деятельности на предприятии является разработка крупномасштабного и долгосрочного инвестиционного проекта; постоянное осуществление небольших по масштабам, но весомых для операционной деятельности реальных инвестиционных проектов; создание программы реального инвестирования с длительным периодом реализации. Создание системы внутреннего контроля инвестиционной деятельности предприятий реализуется в рамках формирования стратегии развития предприятия.

В стандартах аудиторской деятельности система внутреннего контроля рассматривается как совокупность организационной структуры, методик и процедур, принятых руководством экономического субъекта как средств для упорядоченного и эффективного ведения хозяйственной деятельности.

Проведенный анализ позволил определить внутренний контроль инвестиционной деятельности предприятий как функцию управления инвестиционной деятельностью, направленной на обеспечение обратной связи в контуре финансового управления; как самостоятельную систему инвестиционного менеджмента, имеет специфические методы и процедуры; как процесс проверки выполнения и обеспечения реализации всех управленческих решений в области инвестиционной деятельности с целью реализации инвестиционной стратегии.

Внутренний контроль инвестиционной деятельности предприятий имеет специфические цели, задачи и способы реализации в соответствии с этапом его реализации, изучение которых обеспечило разработку его концептуальной модели, которая определяет его специфику в разрезе предварительного, текущего и последующего внутреннего контроля.

Цели внутреннего контроля инвестиционной деятельности предприятий совпадают с его результатами; прежде всего это:

- надежность и полнота информации, соответствие политике, планам организации и действующему законодательству;
- обеспечение сохранности активов;
- экономичное и эффективное использование инвестиционных ресурсов;
- достижения поставленной перед организацией целей и задач.

Задачи и инструменты внутреннего контроля инвестиций различны в зависимости от стадий инвестиционного процесса. На первой стадии инвестирования используются инструменты и методы планирования и финансовой оценки эффективности проектов; осуществляется координирование предложения и разработка инвестиционной альтернативы в русле стратегического развития предприятия.

Во время второй стадии инвестирования взаимно согласуется работа подразделений (инженерно-конструкторского отдела, отдела материально-техничес-

кого обеспечения, (производственных отделов), которые одновременно участвуют в проекте; предполагается мониторинг календарного плана и бюджета реализации проектов (сроков поставок, выплат, поступления средств, изменения мер). на третий (заключительной) стадии инвестирования проводится контроль проектов по содержанию и срокам работ, контроль выполнения бюджетов инвестиционных проектов анализ отклонений и их влияния на инвестиционную привлекательность предприятия, разработка рекомендаций для принятия управленческих решений [4].

Выводы по данному исследованию. Подводя итоги, следует отметить, что политика финансирования капитальных инвестиций предприятия является составляющей многоаспектной категорией, которая с одной стороны связана с управлением активами, потому что берет участие в формировании имущества предприятия, а с другой стороны связана с управлением капиталом, потому что касается вопросов привлечения разных видов капитала, от грамотно построенной политики финансирования капитальных инвестиций полностью зависит финансовое благополучие субъекта хозяйствования.

Литература:

1. Бень Т. Методы определение экономической эффективности инвестиций: сравнительный анализ / Т. Бень // Финансы. Экономика. Право. – 2014. – № 6. – с.41-46.
2. Гойко А.Ф. Методы оценки эффективности инвестиций и приоритетные направления их реализации. – М.: ВЕРА-Р, 2012. – 320 с.
3. Довганюк Л.В. Методические подходы к определению эффективности капитальных вложений / Л.В. Довганюк // Инвестиции: Практика и опыт. – 2014. – №24. – с.18-22.
4. Растяпин А.В. Методика оценки экономической эффективности инвестиционных проектов / А.В. Растяпин // Финансы и кредит. – 2011. – №2. – с.111-118.
5. Черваньов В.П. Менеджмент инвестиционной деятельности//Управління формуванням джерел фінансових ресурсів інвестування діяльності підприємства – К. : МАУП, 2014. – 124 с.

УДК 63:336.226.14

СПЕЦИФИКА ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Малькова Л.С.,
магистр кафедры финансов,
Филиппова Ю.А.,
к.э.н., доцент кафедры финансов,
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк*

В статье рассмотрены особенности формирования оборотных средств сельскохозяйственных предприятий, источники формирования оборотных средств, особенности сельскохозяйственного производства и их влияние на организацию кредитных отношений.

Ключевые слова: средства, оборотные средства, предприятие, средства производства, управление.

The article describes the features of the formation of circulating assets of the agricultural enterprises, sources of working capital, especially in agricultural production and their impact on the organization of credit relations.

Keywords: *assets, current assets, the enterprise, the means of production, management.*

Постановка проблемы в общем виде. Модернизация финансовых инструментов управления и регулирования сельскохозяйственного производства происходит на фоне сложной финансово-экономической ситуации, как в аграрном секторе, так и национальной экономике в целом. ДНР обладает значительным природно-хозяйственным потенциалом решения глобальной продовольственной безопасности, в связи с чем возрастает роль эффективной деятельности аграрного сектора, обеспечивается стабильной и результативной работой каждого его субъекта.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретико-методологическим основам формирования и использования финансовых ресурсов предприятий аграрного сектора национальной экономики посвящены труды многих зарубежных и отечественных ученых, среди которых: В.Алексийчук [1], В.Амбросов [2], В. Андрейчук [3], О. Гудзь [4], М. Демьяненко [5], И. Зелиско [6], П. Канинський [7], С. Кваша, П. Лайков.

Актуальность. Развитие рыночных условий хозяйствования объективно требует выхода аграрного сектора экономики на качественно новый уровень для повышения продовольственной безопасности страны и конкурентоспособного позиционирования отечественной сельскохозяйственной продукции на европейском и мировом рынках. Залогом устойчивого развития сельскохозяйственных предприятий нашей страны является финансовая стабильность, при которой, рационально управляя ресурсным потенциалом, аппарат управления предприятия способен обеспечить эффективный процесс производства продукции.

Цель статьи. Целью работы является рассмотрение механизма и специфики формирования оборотных средств сельскохозяйственных предприятий.

Изложение основного материала исследования. Значительную часть финансовых ресурсов предприятия привлекают для создания оборотных активов. Эффективность деятельности предприятия в целом в значительной степени зависит от своевременности привлечения, размера и структуры использования оборотных средств с учетом специфики производства и отраслевых особенностей.

Указанное обуславливает процесс формирования стабильных источников финансовых ресурсов для обеспечения непрерывности процесса производства и реализации сельскохозяйственной продукции, полного и своевременного финансирования предпринимательской деятельности в аграрной сфере оптимальных затрат средств и других материальных ресурсов.

Общая схема формирования оборотных средств сельскохозяйственного предприятия предусматривает четкое выделение источников оборотных средств и их систематического роста. Чтобы процесс производства происходил непрерывно, элементы оборотного капитала должны быть так же постоянно закреплены в этом процессе, как и элементы основного капитала.

В каждом сельскохозяйственном предприятии в процессе воспроизведения происходит непрерывное обновление в натурально-вещественной и стоимостной форме потребленных средств производства. Но, поскольку происходит не простое, а расширенное воспроизводство, то только одного возмещения предварительно авансированных оборотных средств недостаточно. их необходимо постоянно увеличивать и пополнять. В связи с этим следует рассматривать, с одной стороны, источники уже авансированных, то есть функционирующих в процессе кругооборота средств, с другой – их расширение и пополнение [3, с.23].

В рамках авансированных оборотных средств источники постоянно закрепляются на предприятии и непрерывно восстанавливаются по завершению каждого цикла

круговорота. Оборотные средства сельскохозяйственных предприятий в рамках уже авансированных не расходуются и не потребляются. В процессе кругооборота постоянно меняется только их вещественная форма, а величина и стоимостное содержание остаются неизменными (их величина увеличивается при расширенном воспроизводстве). В этом смысле источники оборотных средств - величина постоянная, четко фиксированная.

Источники формирования оборотных средств сельскохозяйственного предприятия (собственные и заемные), по сути, не отличается от источников в других отраслях экономики, но все же имеют определенные особенности [3]. Причем, сельское хозяйство, несмотря на его специфику, особенно требует учета объективных требований отрасли и надлежащей организации ее финансового обеспечения.

В процессе расширенного воспроизводства в сельскохозяйственных предприятиях все средства проходят три стадии: приобретение (накопления), производства и реализации. Повышение эффективности производства в аграрных предприятиях в соответствии с научно обоснованными положениями возможно лишь при условии, если собственные оборотные средства авансированные в минимальных размерах, а заемные направляются на создание сезонных запасов и затрат, обеспечивают оптимальную структуру средств сферы производства и сферы обращения. Своевременное введение заемных средств в производственный процесс устраняет опасность его приостановления по причине отсутствия финансовых ресурсов на приобретение основных и оборотных средств [5, с. 11].

То есть, в отдельные периоды года, сезонность производства в сельскохозяйственных предприятиях обуславливает рост потребности в оборотных средствах, для создания которых часто не хватает собственных средств. В связи с этим, сельскохозяйственные предприятия вынуждены постоянно искать альтернативные источники формирования оборотных средств. На данном этапе развития производственных отношений таким источником могут быть авансы заготовительных организаций путем проведения государственных закупок сельскохозяйственной продукции. Авансирование заготовительными организациями сельскохозяйственных предприятий позволит покрыть недостаток собственных оборотных средств в период наращивания расходов, будет способствовать росту объемов производства и реализации сельскохозяйственной продукции [3, с 41].

Характерная особенность использования оборотных средств в сельском хозяйстве заключается в том, что эффективность их использования в значительной степени связана с интенсивностью их вложения на единицу земельной площади.

В современных условиях ощутимое негативное влияние на эффективность использования оборотных активов, замедление их оборачиваемости имеют факторы кризисного состояния экономики, действуют независимо от желания предприятия. Вместе с тем сельскохозяйственные предприятия используют внутренние резервы повышения эффективности использования оборотных активов, на которые они могут существенно влиять.

Как известно, в связи с сезонностью сельскохозяйственного производства и несоответствием во времени вложения средств в производство и получение продукции потребность в оборотных средствах в сельскохозяйственных предприятиях в течение года неодинакова. Если для финансирования постоянной части оборотных активов используют собственные и приравненные к ним средства, то для покрытия части изменяемых активов целесообразно применять механизм краткосрочного кредитования, виды и формы которого зависят от движения оборотного капитала предприятия и продолжительности операционного цикла. Именно поэтому для финансирования текущей деятельности сельскохозяйственных предприятий обычно привлекают коммерческий кредит и другие формы банковского кредитования, наиболее гибкими из которых в настоящее время является овердрафт и кредитные

линии, а также бюджетный и налоговый кредиты, современные формы рефинансирования дебиторской задолженности [3, с.17].

В рыночных условиях хозяйствования кредитные ресурсы сельскохозяйственных предприятий играют решающую роль в системе обеспечения оборотными средствами производственного и сбытового процессов, следовательно, сезонный разрыв между вложением и поступлением средств, непрерывность процессов воспроизводства, повышенная потребность в оборотных средствах превращают кредит в обязательный источник пополнения финансовых активов.

Кредитование аграрных предприятий основывается на тех принципах, что и кредитования предприятий других секторов экономики, но имеет существенные особенности, которые определяются зависимостью воспроизводственного процесса в отрасли от природных условий. Именно это обуславливает, во-первых, четкую периодизацию процесса производства и делает невозможным перерыва в нем, что вызывает потребность в обеспечении кредитами действие товаропроизводителей области в строго определенное время и в полном объеме; во-вторых, замедленный оборот капитала требует увеличения сроков привлечения кредитных ресурсов и снижения платы за кредит; в-третьих, неэквивалентность обмена и низкий уровень доходности сельскохозяйственного производства требуют снижения платы за кредит; в-четвертых, низкий уровень технической оснащенности производства при высоком уровне износа техники и использовании устаревшей технологии требует значительного объема кредитного обеспечения инвестиционного характера; в-пятых, повышенный уровень рискованности отрасли требует применения адекватного уровня страховой защиты.

В результате, особенности сельскохозяйственного производства имеют существенное влияние на организацию кредитных отношений. Поэтому существует необходимость идентификации и учета этих особенностей, которые формируют специфику условий кредитования, для обеспечения четкого представления о влиянии и взаимосвязи между этими процессами (рис. 1).

Учет указанных особенностей создает предпосылки для решения основной проблемы отечественных сельскохозяйственных предприятий – низкой платежеспособности. Развитие кредитных отношений в аграрной сфере дает возможность разорвать круг проблем, где, с одной стороны – убыточность и невозможность в связи с этим получить кредит, а с другой – отсутствие кредитоспособности и как следствие – наличие убыточности.

Важно отметить, что кроме перечисленных факторов влияния на кредитные отношения в аграрном секторе важное место занимает фактор экологического риска. Сельскохозяйственные предприятия имеют дело с химическими веществами различного целевого назначения, которые несут в себе угрозу значительного экологической нагрузки на окружающую среду. На экологическом состоянии почвы, качества поверхностных и подземных вод и других природных ресурсов часто сказывается нерациональное хозяйствования отдельных сельскохозяйственных предпринимателей, прибыль ставят на первое место, пренебрегая экологической составляющей.

Штрафные санкции, предусмотренные отечественным законодательством могут поставить под угрозу кредитоспособность предприятия, а ухудшение экологического состояния окружающей среды неизбежно повлияет на качество продукции. Поэтому учет экологических норм в сельскохозяйственном производстве является объективной необходимостью не только с природоохранной, но и с экономической точек зрения.

Отметим, что существующий механизм кредитования сельскохозяйственного производства требует постоянного мониторинга и совершенствования. Практический опыт развитых европейских стран свидетельствует о важности развития в системе финансово-кредитных отношений аграрной отрасли и других субъектов: необходимо расширять взаимоотношения с кредитными союзами, кооперативными банками, лизинговыми, инвестиционными компаниями, ломбардами, предприятиями по

снабжению материально-технических ресурсов, перерабатывающими предприятиями, которые могут осуществлять поддержку аграрного производства на взаимовыгодных условиях как малых, так и средних предприятий и хозяйств населения в сельской местности.

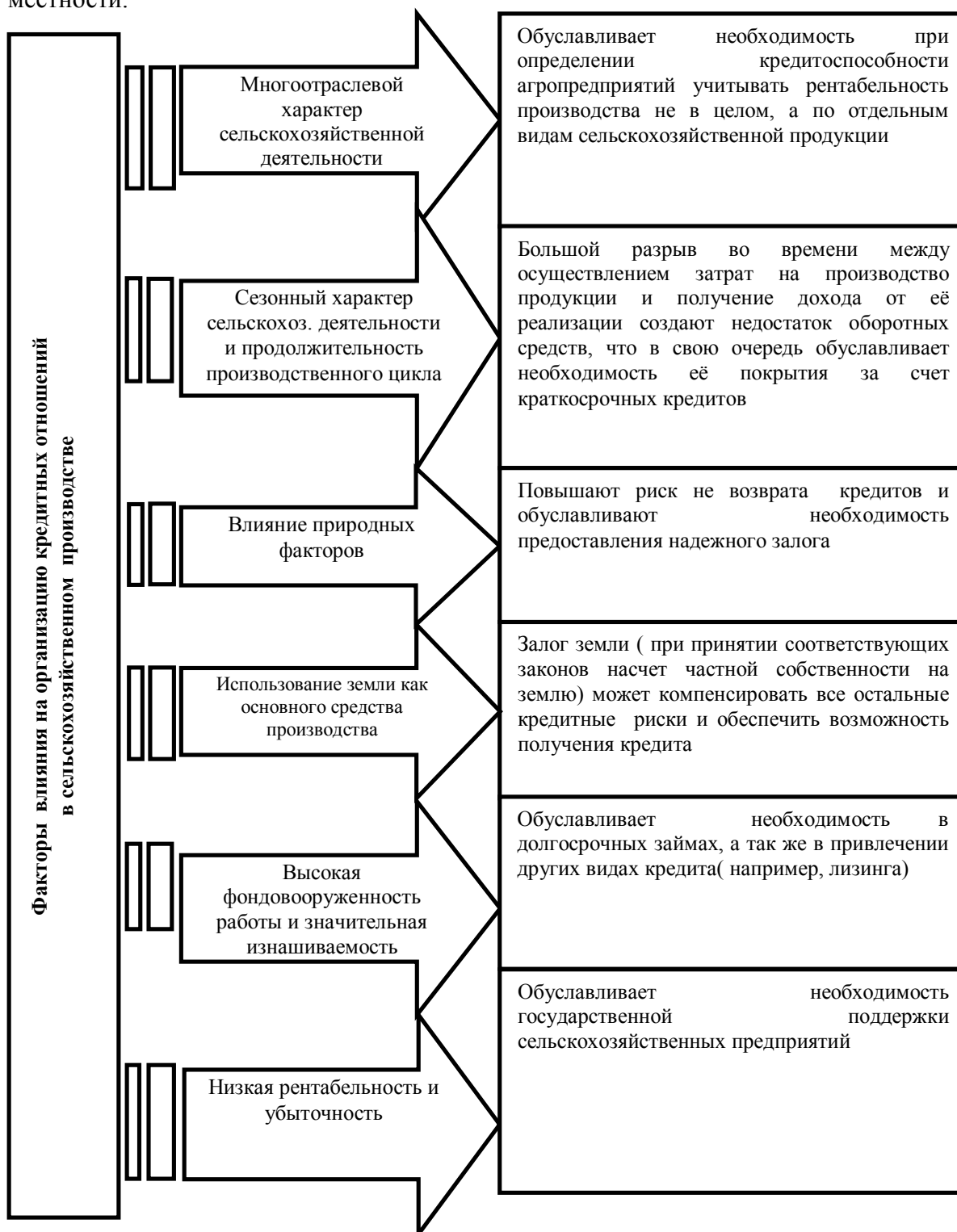


Рис. 1. Особенности сельскохозяйственного производства и их влияние на организацию кредитных отношений

На состоянии системы кредитования в сельском хозяйстве ощутимо сказываются негативные явления, которые генерируются и до сих пор мировым экономическим кризисом. Причина кроется не только в осторожности позиций банковских учреждений, но и в росте стоимости кредитных ресурсов.

Причиной можно считать комплекс противоречий, на первый взгляд, объективного характера. К ним относят, прежде всего, срок кредитования, который может влиять на формирование ресурсной базы инвестирования.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении (по данной проблеме). Таким образом, формирование действенных механизмов воспроизводства оборотных средств – это условие повышения экономической эффективности производства в сельскохозяйственных предприятиях. К основным направлениям, позволяющие более полно и рационально использовать оборотные средства можно отнести следующие:

- повышение качества и снижение себестоимости производства собственных материальных оборотных средств;
- ускорение оборачиваемости оборотных средств;
- увеличение товарного оборота;
- рост урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных;
- материальное стимулирование эффективного использования оборотных средств;
- совершенствование нормирования и соблюдение норм и нормативов;
- предотвращение разного рода потерь, использование прогрессивных материало- и энергосберегающих технологий;
- оптимальная концентрация производства;
- совершенствование организации и управления.

Таким образом, важной предпосылкой экономического роста отечественных сельскохозяйственных предприятий и отечественной аграрной отрасли страны в частности является эффективное формирование и воспроизводство фондов, которое обеспечивает постоянное повторение процесса производства.

Для улучшения состояния оборотных активов исследуемых предприятий нужно разрабатывать современные механизмы управления денежными средствами, текущими финансовыми инвестициями, дебиторской задолженностью, запасами. Кроме того, важно применять инновационные подходы к управлению оборотными активами, дебиторской задолженностью, текущими обязательствами, внедрять согласованные современные методики управления денежными средствами и текущими финансовыми инвестициями и одновременно использовать такие методы логистического управления запасами, соответствующих специфике функционирования отечественных предприятий.

Литература:

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств : підручник. – 2-ге вид., доповн. і переробл. / В. Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Алехина А. А. Пути повышения эффективности использования оборотных фондов в сельскохозяйственном производстве / А.А. Алехина // Региональные проблемы повышения эффективности агропромышленного комплекса: материалы Всерос. науч.-практ. конф. (Курск, 2007 г.). – С. 150-153.
3. Березівський П. Кооперація у розвитку сільських територій / П. Березівський // Аграрна економіка. – 2013. – Т. 6, № 1-2. – С. 33-40.
4. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр : Эльга, 2001. – 528 с.
5. Гудзь О. Є. Прогнозування фінансової стійкості та платоспроможності сільськогосподарських підприємств // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – Серія : Економіка /Редкол.: А. Ф. Головчук (відп. ред.) та ін. – Умань : УНУС, 2012. – Вип. 77, ч. 2. – С. 119-125.
6. Данилина Е. И. Совершенствование воспроизводства оборотного капитала на основе функционально-стоимостного анализа / Е. И. Данилина // Вестник Московского университета МВД России : сб. науч. тр. – 2009. – Вып. 4. – С. 36-39.
7. Калинин Н.В. Направления стабильного развития зернового хозяйства

Украины: монография / Н. В. Калинин, И. Н. Алексеенко. – К.: ННЦ «Ин-т аграр. экономики», 2012. – 245 с.

УДК 334.02: 339.9.012

ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМОВ ВНЕДРЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Морозова А.Ю.,

магистр кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности,

Черная Л.В.,

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

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы

при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк

В данной статье рассматривается понятие стратегического планирования внешнеэкономической деятельности, основные проблемы, аспекты его реализации и развития на угледобывающих предприятиях.

Ключевые слова: *стратегическое планирование, угольная индустрия, энергетическая политика государства, механизм внедрения стратегического планирования, внешнеэкономическая деятельность.*

This article discusses the concept of strategic planning of foreign trade activities, the main problems, aspects of its implementation and development at coal mines.

Keywords: *strategic planning, coal industry, energy policy of the state, the mechanism of implementation of strategic planning, foreign economic activity.*

Постановка проблемы в общем виде. Необходимость стратегического планирования обусловлена существенными изменениями на мировом рынке и попытками предприятий, осуществляющих свою деятельность в этой сфере, сформировать стратегию, своего рода защиту, от излишних потерь в результате ошибочных действий. Одной из наиболее успешных для применения моделей является стратегическое планирование внешнеэкономической деятельности, с учетом специализации предприятия и его сильных сторон и конкурентных преимуществ.

Анализ последних исследований и публикаций. Научными исследованиями по вопросу внедрения стратегического планирования занимались Д. Абелл, А. Томпсон, Дж. Стрикленд, М. Портер, И. Ансофф, Д. Аакер, Р. Уотермен, Т. Питере, группа французских исследователей, известная как СТРАТЕГОР (Ж.-П. Анастасопулос, Б. Рамананцов, Ж.-П. Детри, П. Дюссож), С.Е. Каменицер, Э.А. Уткин, М.М. Алексеева, О.С. Виханский, Г.Я. Гольдштейн, Р.А. Фатхутдинов, В.А. Винокуров и др.

Актуальность темы связана, прежде всего, с практическими нуждами угледобывающих предприятий, работающих на внешних рынках, которые испытывают острую потребность в разработке надежной стратегии в процессе планирования внешнеэкономической деятельности.

Цель исследования: рассмотреть проблемы реализации механизмов внедрения стратегии в процессе планирования внешнеэкономической деятельности предприятия – субъекта ВЭД при выходе на внешние рынки.

Изложение основного материала исследования.

Многие отечественные предприятия до сих пор решают вопрос стратегического планирования внешнеэкономической деятельности интуитивно, совершая ошибки, что

является убыточным для них. Постоянная работа, связанная с проблемой разработки стратегии, позволила бы менеджерам получить практический опыт, необходимые навыки, развить творческое мышление в области стратегического управления [4].

Стратегическое планирование – это адаптивный процесс, посредством которого осуществляются регулярная разработка и коррекция системы формализованных планов, пересмотр содержания мероприятий по их выполнению на основе непрерывного контроля и оценивания изменений, что происходят внешне и внутри предприятия. Стратегическое планирование охватывает систему долго-, средне- и краткосрочных планов, проектов и программ, однако главное смысловое ударение при этом делается на долгосрочных целях и стратегий их достижения [1].

Способность создания предприятием эффективной системы стратегического планирования позволит получить большие преимущества в условиях жесткой конкуренции на мировом рынке.

Стратегическое планирование как первая функция управления внешнеэкономической деятельностью предприятия представляет собой процесс выбора целей и принятия решений для достижения этих целей, включающий составление краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных планов развития внешнеэкономической деятельности, а также разработка бизнес-планов для новых внешнеэкономических проектов, предполагающих, в том числе, привлечение внешних источников финансирования. Более подробно хотелось бы остановиться на разработке стратегических планов развития угледобывающих предприятий [1].

Вопросы многообещающего становления угольной индустрии считаются составной частью энергетической политики государства, направленной на реализацию ведущих стратегических ориентиров становления ветви. К стратегическим направленностям государственной энергетической политики, связанным с развитием угольной индустрии, возможно отнести следующие:

- рациональное составление энергетического баланса региона (баланса угля);
- проведение взвешенной внутренней (региональной) и наружной политической деятельности по отношению к угольной сфере;
- внедрение политики здравого недропользования;
- становление внутреннего и наружного рынков угля;
- формирование конкурентоспособной среды в отрасли;
- проведение обоснованной, эффективной и здоровой научно-технической, инвестиционной, новаторской и общественной политики в угольном секторе экономики государства [4].

В условиях рынка проведение государственной энергетической политики осуществляется путем формирования механизма экономического регулирования, элементами которого выступают как комплекс мер прямого и непрямого регулирования, так и разработка и внедрение в практику хозяйствования системы стратегического планирования.

Как уже говорилось в работе, в настоящее время отсутствуют теоретические и методические разработки в области стратегического планирования, в том числе и в угледобывающей отрасли. Шахты не имеют долгосрочных планов развития производства, а показатели текущих планов рассчитываются по старой методологии, которая не учитывает современных рыночных условий.

К недостаткам действующей системы формирования механизма стратегического планирования на угледобывающих предприятиях нужно отнести следующие:

- четко не определена методология регулирования в этом направлении, что приводит к некачественному формированию стратегии, долгосрочных программ и т.д.;
- отсутствует распределение обязанностей и полномочий среди работников экономических служб при составлении стратегических планов развития предприятия;
- наблюдается бессистемная подготовка стратегических управленческих решений, что связано с отсутствием критериев их экономической эффективности;

– дублирование мероприятий при реализации стратегических решений, т.е. наряду с производственной программой развития предприятия разрабатывается ряд других программ (повышение технического уровня производства, экономии материальных, топливно-энергетических, трудовых и других ресурсов), которые не увязаны с производственной программой развития предприятия.

Если обратить внимание на зарубежный опыт, то хотелось бы отметить, что в развитых странах большое внимание уделяется такому вопросу как стратегическое планирование. Это объясняется тем, что такой механизм оказывает помощь в принятии стратегически важных решений, направленных на различного рода изменения на предприятии с целью достижения желаемого стратегического результата.

Разработка методологии стратегического планирования в угольной промышленности основывается, прежде всего, на научных подходах и принципах, применяемых в стратегическом менеджменте: системном, поведенческом, административном, маркетинговом, воспроизводственном, нормативном, интеграционном и др. [5].

Существует множество неотложных проблем в отрасли, которые можно отнести к стратегическим, требующих решения на государственном уровне, а именно:

– при низкой инвестиционной привлекательности отрасли возникает необходимость в разработке инновационной модели ее модернизации и развития; требуется уточнение политики реструктуризации, которая должна быть связана не только с закрытием шахт, но и продолжением их эксплуатации при наличии запасов угля на основе улучшения финансово-экономического положения;

– низкая конкурентоспособность угольной продукции, несовершенство механизма ценообразования, отсутствие финансовых средств на функционирование и развитие предприятий вызывает необходимость выработки государственной финансовой стратегии по отношению к угольной отрасли;

– сложное финансовое состояние угледобывающих предприятий и принятый мораторий на банкротство многих из них ухудшает взаимоотношения с другими предприятиями, что говорит о необходимости разработки стратегии санации этих предприятий;

– нерешенность многих институциональных вопросов, а именно использование государственной собственности, приватизация, совершенствование организационно-правовых форм, приводит к неэффективному менеджменту на государственном уровне и, соответственно, необходимости выработки стратегических подходов к развитию отрасли.

Для разработки стратегических планов и принятия стратегических решений требуется информация по следующим направлениям:

– обеспечение надежности в поставках угольной продукции в условиях роста производства за счет существенного повышения эффективности ее использования;

– снижение уровня энергетической зависимости страны за счет увеличения собственной добычи угля;

– обеспечение социальной стабильности в угольной сфере в части создания рабочих мест и других социальных гарантий при закрытии или перепрофилировании производств;

– обеспечение безопасности производства и соблюдение экологических стандартов в горнодобывающей отрасли.

Резюмируя, необходимо отметить, что для создания системы стратегического планирования в угольной промышленности целесообразно осуществить следующее:

– обеспечить долгосрочную государственную поддержку процесса создания системы стратегического планирования со стороны органов, формирующих и реализующих государственную политику в отрасли;

– установить порядок обеспечения указанного процесса необходимыми информационными ресурсами;

- определить основных участников процесса стратегического планирования и разработать предложения по порядку их взаимодействия;
- разработать проект соответствующих нормативно-правовых документов, определяющих порядок организации стратегического планирования отрасли.

Литература:

1. Артур А. Томпсон, Маргарет Питереф, Джон Гэмбл, А. Д. Стрикленд III. Стратегический менеджмент. Создание конкурентного преимущества. 19 изд. – Москва: Вильямс, 2015. – 800 с.
2. Грант Р. Современный стратегический анализ. 7 изд. – СПб.: Питер, 2012. – 560 с.
3. Велесько Е.И., Неправский А.А. Стратегический менеджмент. – Минск: Мисанта, 2015. – 271 с.
4. Облой К. Стратегия предприятия: в поисках устойчивого конкурентного преимущества. – Минск: Гривцов Букс, 2013. – 384 с.
5. Н.А.Платонова, Т.В.Харитонова. Планирование деятельности предприятия. – М.: Дело и Сервис, 2010. – 432 с.
- Винокуров В.А. Организация стратегического управления на предприятии. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2011. – 160 с.

УДК 658.5:339.5

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Погорелова А.С.,

студента кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности,

Малик М.А.,

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

*ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк*

В работе рассмотрены вопросы формирования стратегии выхода предприятия на внешние рынки, предложены варианты реализации стратегии расширения границ экспортного рынка для производственного предприятия.

Ключевые слова: *внешнеэкономическая деятельность, стратегическое управление, эффективное развитие, стратегия предприятия.*

The paper discusses the application of the strategy of entering the foreign markets market, suggests options for implementing the strategy of expanding the borders of the export market for a manufacturing enterprise.

Keywords: *foreign economic activity, strategic management, effective development, enterprise strategy.*

Актуальность темы. Расширение и усложнение различных межхозяйственных связей участников международных рынков требуют от каждого предприятия пересмотра принципов и эффективности управления, а также усовершенствования стратегического управления и развития внешнеэкономической деятельности предприятия под факторы внешней среды и условия рынка.

Проблема разработки стратегии предприятий участвующим в международной экономической деятельности, посвящено немало работ зарубежных и отечественных специалистов. Среди наиболее известных можно выделить работы Д. Акер, Р. Акофф,

К. Боумен, Х. Виссема, П. Друкер, Б. Карлофф, Д. Куинн, Г. Минцберг, С. Оптнер, Дж. Пирс, М. Портер, С. Прахалад, А.Дж. Стрикленд, А. Томпсон, А. Фархад, К. Хаттен, Р. Холл, А. Чандлер, Р. Шерингтон и др.

Для предприятий, в связи с рыночной трансформацией экономики, вопрос выбора и формирования стратегии развития ВЭД является сравнительно новым

Цель статьи – теоретическое обобщение стратегического управления развитием внешнеэкономической деятельности и разработка рекомендаций по повышению эффективности стратегического управления ВЭД на предприятии.

Изложение материалов основного исследования. Осуществляя внешнеэкономическую деятельность (ВЭД), предприятия функционируют на мировом рынке, который каждый день усложняется. Современная международная среда требует новых подходов к развитию внешнеэкономической деятельности и стратегическому управлению предприятий.

Стратегия должна стать «нитью времени, связывающей прошлое и будущее, одновременно обозначившей путь к развитию». В самом общем виде стратегия может быть определена как эффективная деловая концепция (концепция бизнеса), дополненная набором реальных действий, который способен привести эту деловую концепцию к достижению реального конкурентного преимущества, способного сохраняться длительное время. Разработка стратегии должна основываться на глубоком понимании рынка, оценке позиции предприятия на рынке, осознании своих конкурентных преимуществ.

Вопросы глубоко проработаны отечественной и зарубежной практикой, связанные со стратегическим управлением и управлением развития внешнеэкономической деятельности предприятия, накоплен большой опыт теоретический и практический в применении стратегического управления на производственном предприятии.

В.Н. Глумаков, М.М. Максимов, Н.И. Малышев отмечают, что при анализе системы стратегического управления «...нужно понимать и оценивать состояние и динамику развития отрасли, в которой действует фирма. Менеджеры должны уметь определять стратегические и оперативные цели в их взаимосвязи, выявлять сильные и слабые стороны организации, возможности и угрозы, исходящие от внешней среды» [7].

Полноценное функционирование экономики региона не может происходить без развитой системы внешнеэкономических связей. Включение национальной экономики в систему мировых хозяйственных процессов положительно влияет на развитие экономики региона, способствует повышению технического уровня производства, рациональному использованию природно-сырьевых ресурсов, ликвидации дефицита отдельных товаров, а значит и повышению уровня жизни населения.

Эффективность хозяйственной деятельности как отечественных, так и иностранных предпринимателей в рамках правовой системы конкретного государства определяется прежде всего степенью совершенства и охвата сфер регулирования и либеральности ее законодательства [12].

В связи с этим возрастает значение правового регулирования вопросов функционирования различных субъектов хозяйственной деятельности, построенной на взаимоотношениях, которые имеют место как на территории материнской страны, так и за ее пределами и основывается на законах внешнеэкономической деятельности.

Ряд различных факторов влияют на развитие управлением внешнеэкономической деятельностью предприятия, которые представлены на рисунке 1.

Планирование внешнеэкономической деятельности – это набор решений и действий, предпринятых руководством предприятия, которые гарантируют достижение целей компании средствами ВЭД на длительную перспективу. Планирование, как функция управления – это начальный этап любой деятельности, в том числе внешнеэкономической [16].



Рис. 1. Эффективное развитие управления ВЭД.

Процесс планирования ВЭД заключается в постановлении указанных задач:

- расширение объема продаж за счет освоения новых рынков;
- минимизация издержек производства;
- снижение издержек реализации товаров;
- улучшения качества продукции [1].

На основе решения перечисленных задач осуществляется выработка стратегии, которая является залогом развития предприятия.

Для выработки стратегии ВЭД предприятия, предполагается реализация последующих шести этапов изображенных на рисунке 2.

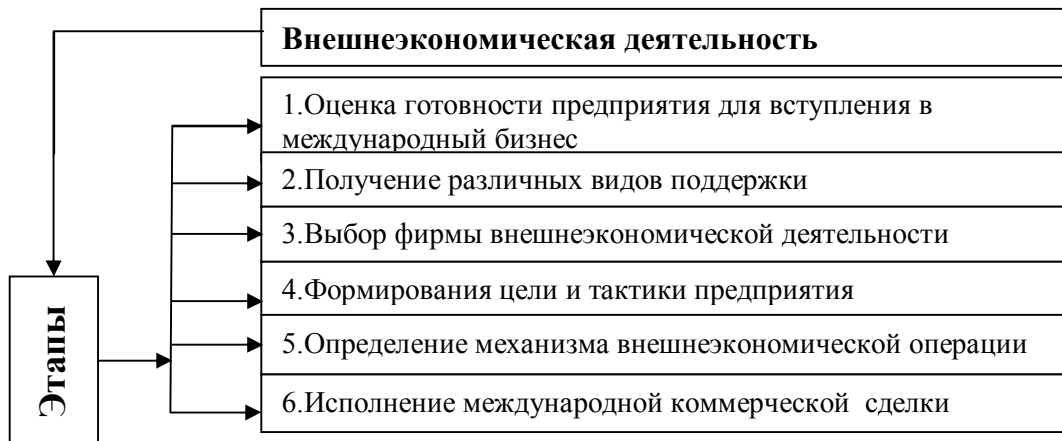


Рис.2. Схема этапов разработки стратегии ВЭД предприятия.

Очень важно в современных экономических условиях для предприятия занимающихся внешней экономикой наличие обоснованной и продуманной стратегии развития своей деятельности для последующего развития в будущем. Целью создания стратегии управления ВЭД является постоянное усовершенствование системы управления на предприятии. Стратегия управления ВЭД предприятия обусловлена решить следующие задачи:

- максимизация положительного эффекта и оптимизация распределения средств;
- создание новых возможностей для последующего развития;
- повышение общей эффективности управления и сокращения управленческого учета на предприятии.

Более эффективная стратегия управления развитием ВЭД должна создаваться индивидуально для каждого предприятия отдельно. Для создаваемой стратегии стоит выделить две ее подсистемы:

– внутренняя подсистема управления: показатели, на которые предприятие может оказывать прямое влияние и от которых в значительной степени зависит функционирование этого предприятия;

– внешняя подсистема управления: показатели, на которые предприятие по ходу своей деятельности не может повлиять, но которые оказывают большое влияние на функционирование самого предприятия [5].

Рост производства, недостаточная ёмкость внутреннего рынка стимулируют компании к принятию решения о выходе на внешние рынки. Данный процесс требует проведения более глубокого анализа перспектив и возможностей функционирования на мировом рынке, а также наличия необходимых для этого ресурсов.

При разработке стратегии ВЭД необходимо достичь максимального соответствия целей и конкретных методов их реализации. Что, в свою очередь, требует детализированной разработки стратегии маркетинга, стратегии развития и обеспечения производства, финансового плана компании, а также стратегии развития системы менеджмента.

В качестве основных аналитических методов разработки стратегии развития внешнеторговой деятельности предлагаются следующие анализы [17]:

- SWOT;
- PEST;
- SNW;
- PIMS.

В целом взаимосвязь действий по разработке стратегии и программы развития ВЭД отражены на рис. 3.

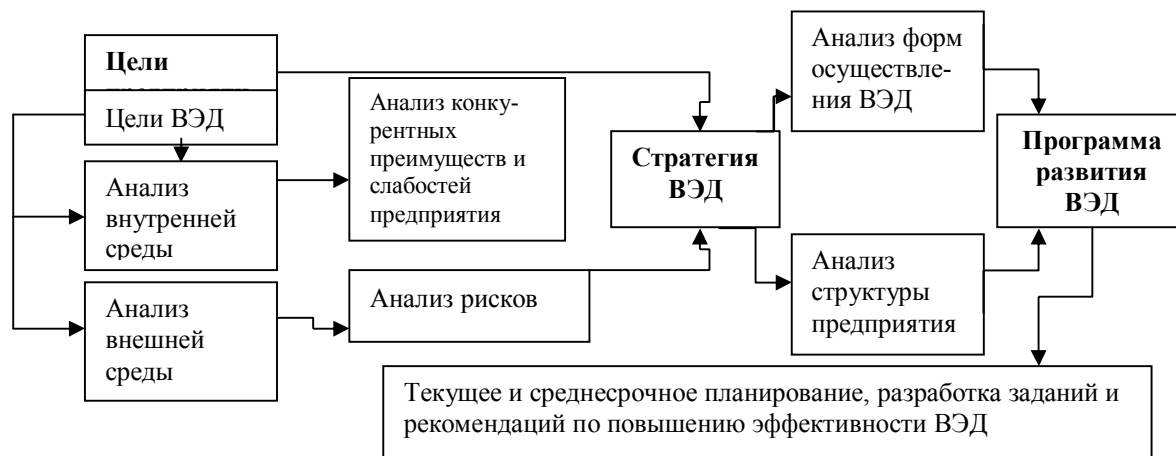


Рис.3. Схема взаимосвязи стратегии и программы развития ВЭД на предприятии.

Для разработки сценариев развития внешней торговли предприятия следует применять экономико-математические методы прогнозирования. Цель сценария заключается в снижении общего уровня неопределенности стратегии и изобразить, как из существующей ситуации можно альтернативно перейти к будущему состоянию внешнеэкономической торговли.

Чтобы достичь эффективное стратегическое управления развитием ВЭД промышленного предприятия в условиях развития экономики на внешнем рынке, необходимо выполнять следующее:

– вовремя принимать управленческие решения на основании функций планирования, мотивации, организации и контроля;

– ситуационно реагировать на внешние воздействия и приспосабливаться в условиях сложной, изменчивой среды;

– принимать во внимания различные риски, которые могут появляться при осуществлении международного бизнеса;

– придерживаться при разработке внешнеэкономической стратегии комплексности различных процессов, рассматривая их в совокупности.

Учитывая все выше предложенное, предприятие которое направленное на осуществление деятельности на внешнем рынке, гарантирует достойное конкурентное положение в долгосрочной перспективе.

Выводы. Установлена определяющая роль внешнеэкономического потенциала предприятия, для принятия эффективных управленческих решений по проблемам выбора и реализации стратегии развития ВЭД.

Определено, что основная задача менеджмента развития ВЭД должна состоять в том, чтобы развивать внутренний внешнеэкономический потенциал предприятия, который позволит обеспечить ему не только конкурентоспособность на внешних рынках в длительном периоде времени, но и добиться удовлетворенности внутреннего потребителя произведенными ценностями. Предложено решать данную задачу, используя разработанную модель факторов, определяющих стратегию развития ВЭД. При этом под факторами понимаются элементы внешней среды и внутренней среды предприятия как экономической системы, определяющие внешнеэкономический потенциал промышленного предприятия и оказывающие решающее влияние на эффективность разработки и реализации стратегии развития ВЭД.

Литература:

1. Авдеева Е.С. Процессное управление внешнеэкономической деятельностью промышленного предприятия // Труды соискателей: сб.статей.- Саратов: Изд-во Латанов В.П., 2005 С. 143-153. i I

2. Акмаева Р.И. Стратегический менеджмент. Учебное пособие. – Астрахань: Издательский дом «Астраханский университет», 2009. – 200 с.

3. Ансофф И. Стратегический менеджмент/ И. Ансофф. – Спб: Питер, 2011. – 344с.

4. Анцупов А.Я. Стратегическое управление. М.: Техносфера, 2015. – 344 с. – (Библиотека института стратегий развития).

5. Верещак Н.В. Эффективное управление развитием внешнеэкономической деятельности предприятия / Верещак Н.В., Горшков В.А., Ларионова Н.А. – Ставрополь : СевКавГТУ, 2010. – 78 с.

6. Виханский О.С. Стратегическое управление. 2-е изд. – М.: Экономисте., 2003. – 296 с.

7. Глумаков, В. Н. Стратегический менеджмент. :доп. Минобрнауки РФ в качестве учеб. пособия для вузов по спец. 080507 "Менеджмент организации" / В. Н. Глумаков, М. М. Максимцов, Н. И. Малышев. – М. :Вузовский учебник, 2010. – 186 с

8. Дегтярева О. Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие / О. И. Дегтярева, Т. Н. Полянова, С. В. Саркисов 6-е изд. М.: Дело, 2007.

9. Жемчугов А.М. Современная организация: гармония и мотивация. Журнал "Проблемы экономики и менеджмента" №2 2014 г.

10. Клейнер Г. Б., Тамбовцев В. Л., Качалов Р. М. Предприятия в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность. – М.: Экономика, 1997. С. 4.

11. Маленков Ю.А. Стратегический менеджмент: учеб. – М.: Проспект, 2012. – 224 с.

12. Маталка С.М. Управление эффективностью внешнеэкономической деятельностью предприятий: монография / Маталка Сфуан Мохаммад; Луган.нац. аграр.ун-т.- Луганск: Ноулидж,2011. – 210 с.

13. Попов А. И. Стратегический менеджмент: Учеб. Пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 590 с
14. Портер М. Конкурентная стратегия / Майкл Портер. – М.: 2015 – 453 с.
15. Сухарский В.С. Внешнеэкономическая деятельность: организация, технология, практика, управление. – Тернополь: Издательство Астон, 2006. – 528 с.
16. Томпсон–мл., Артур, А., Стрикленд III, А., Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2009. – 928 с.
17. Тюрин Д. В. Маркетинговые исследования: учебник для бакалавров/ Д. В. Тюрин – М.: 2013. – 342 с.
18. Яненко М.Б. Формирование конкурентных стратегий торговых предприятий на основе концепции маркетинга, СПб: 2006. – 40с.

УДК 504.064.3:332.1

ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ В РЕСПУБЛИКЕ

Попович А.Д.,

студентка кафедры производственного менеджмента,

Папа-Дмитриева И.И.,

ст. преп. кафедры производственного менеджмента,

*ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк*

Статья посвящена вопросам необходимости системы мониторинга окружающей среды как неотъемлемой составляющей в области экологической безопасности республики. Особое внимание уделяется местным экологическим программам и проблемам их организации.

Ключевые слова: *система, экологический мониторинг, государственная экологическая политика, качество окружающей среды, природоохранные мероприятия.*

Article is devoted to the need to develop environmental monitoring as an integral part of the environmental security of the country. Particular attention is paid to local environmental programs and issues of their organization.

Keywords: *system, environmental monitoring, state environmental policy, environmental quality, environmental protection measures*

Постановка проблемы в общем виде. Еще в конце 60-х годов многие страны осознали, что необходимо скоординировать усилия по сбору, хранению и переработке данных о состоянии окружающей среды. В 1972 году в Стокгольме прошла конференция по охране окружающей среды под эгидой ООН, где впервые возникла необходимость договориться об определении понятия «мониторинг». Решено было под мониторингом окружающей среды понимать комплексную систему наблюдений, оценки и прогноза изменений состояния окружающей среды под влиянием антропогенных факторов. Термин появился в дополнение к термину «контроль состояния окружающей среды». В настоящее время под мониторингом понимают совокупность наблюдений за определенными компонентами биосферы, специальным образом организованными в пространстве и во времени, а также адекватный комплекс методов экологического прогнозирования [1].

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы мониторинга качества окружающей среды региона представляют интерес для ученых-экологов. Актуальным проблемам экологии Донбасса посвящены работы Б.С. Панова.

Л.А. Лисутина, Л.З. Ганичева, А.В. Павлов уделили внимание состоянию природных объектов Восточного Донбасса после реструктуризации угольной отрасли и необходимости совершенствования системы мониторинга ОС в регионе.

А.Л. Бобровский в монографии констатирует нарастающий экологический кризис цивилизации и указывает первоочередные государственно-правовые пути его преодоления, где важное место отводит системе мониторинга окружающей среды.

Актуальность. Существовавшая ранее на территории Донецкой области система мониторинга окружающей среды, на данный момент не функционирует, а без анализа состояния загрязнения природной среды невозможно принятие эффективных решений в области экологической безопасности. Поэтому формирование мониторинга окружающей среды в республике является актуальной задачей, от реализации которой зависит качество жизни и благополучие граждан ДНР.

Целью исследования является: выявление проблемных зон и необходимости развития экологического мониторинга для улучшения состояния окружающей среды.

Изложение основного материала. Для рассмотрения организации государственной экологической системы мониторинга республики целесообразно будет оттолкнуться от государственного экологического мониторинга в Украине.

Система экологического мониторинга в Украине называется государственной системой мониторинга окружающей среды (ГСМОС), и является основой механизма системы государственного экологического управления.

В целях сближения ГСМОС с международной системой экологического мониторинга в Украине был принят ряд законов и постановлений. Основой для внедрения более гибкой системы управления окружающей средой должна была выступать адаптация и гармонизация этих законов с международными стандартами серии ISO 9000 и ISO 14000. Среди них ДСТУ ISO 14001-97 «Системы управления окружающей средой. Состав и описание элементов, руководящие указания по их применению», ДСТУ ISO 14004-97 «Системы управления окружающей средой».

Анализ действующей в стране в настоящий момент системы ведомственных средств наблюдения и контроля природной среды показывает, что она имеет целый ряд недостатков: недостаточность концептуальной базы комплекса эколого-информационных работ; разобщенность и методическая несовместимость ведомственных служб экологического контроля, дублирование работ различными ведомствами, слабая степень автоматизации процессов получения, передачи, обработки, хранения и доведения информации до потребителя; отсутствие вневедомственной сети центров обработки экологической информации, единых унифицированных методик и программ измерения экологических параметров окружающей среды, алгоритмов комплексной обработки экологических данных и прогностических моделей оценки экологической обстановки относительно полного комплекса природоохранных мероприятий и рационального использования природных ресурсов; значительное отставание в оснащении станций, постов и обсерваторий современными приборами и метрологическим обеспечением; несовершенство методологии мониторинга; ориентирования работ по экологическому мониторингу на второстепенные процессы и явления в виде аномальных изменений отдельных компонентов среды без учета интегральных воздействий техносферы на природу.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что изначально в регионе не существовало целостной системы экологического мониторинга. И попытка создать на ее основе новую систему скорее всего будет неудачной.

В связи с этим необходимо проанализировать существующую систему экологического мониторинга в республике и оценить ее возможность эффективно осуществлять наблюдение и контроль природной окружающей среды в регионе.

В систему мониторинга окружающей среды, в соответствии с компетенцией, установленной законодательством Донецкой Народной Республики, включены ряд служб и органов, осуществляющих мониторинг (табл. 1).

Таблица 1

Система мониторинга окружающей среды

№ п/п	Органы и службы мониторинга	Объект мониторинга	Подчинение
1.	Гидрометеорологическая служба	– атмосферный воздух – поверхностные воды	Министерство по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий ДНР
2.	Главное управление экологии и природных ресурсов,	– животный мир – растительный мир – охотничьи ресурсы	Министерство агропромышленной политики и продовольствия Донецкой Народной Республики
3.	Республиканский лабораторный центр	– атмосферный воздух – поверхностные воды суши – питьевая вода – морские воды – почвы	Государственная санитарно-эпидемиологическая служба Министерства здравоохранения Донецкой Народной Республики
4.	Главное управление земельных ресурсов, подведомственное	земли сельскохозяйственного назначения	Министерство агропромышленной политики и продовольствия Донецкой Народной Республики;
5.	Государственная инспекция	– сельскохозяйственные почвы – поверхностные воды сельскохозяйственного назначения – сельскохозяйственные растения и животные	Министерства агропромышленной политики и продовольствия
6.	Главное управление лесного и охотничьего хозяйства,	– леса – охотничьи виды животных	Министерство агропромышленной политики и продовольствия Донецкой Народной Республики
7.	Главное управление водных ресурсов,	водные объекты	Министерство агропромышленной политики и продовольствия Донецкой Народной Республики
8.	Главное управление рыбных ресурсов, подведомственное	водные биологические объекты	Министерство агропромышленной политики и продовольствия Донецкой Народной Республики;

Продолжение таблицы 1

9.	Департамент коммунальных предприятий	– зеленые насаждения в городах и поселках городского типа – обращение с твердыми бытовыми отходами	Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Донецкой Народной Республики
10.	Государственное специализированное предприятие «Радон»	радиационный мониторинг объектов хранения или захоронения радиоактивных отходов	Министерства по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий Донецкой Народной Республики
11.	органы исполнительной власти Донецкой Народной Республики; субъекты хозяйствования	информация о результатах регионального экологического и производственного контроля в области охраны окружающей среды при осуществлении хозяйственной и иной деятельности на объектах, подлежащих региональному государственному экологическому контролю, а также информация, полученная при осуществлении мониторинга объектов животного мира и мониторинга охотничьих ресурсов и среды их обитания, находящихся на территории Донецкой Народной Республики.	–
12.	субъекты хозяйствования	производственный экологический мониторинг	–

На данный момент общими вопросами государственного экологического мониторинга республики занимается Главное Управление Экологии и Природных Ресурсов ДНР (рис.1.)

В связи с отсутствием согласованности нормативно-правового и организационно-методического обеспечения, не совместимости технического, информационного и программного обеспечения составных частей мониторинга, отсутствием комплексности обработки и использования экологической информации, существующую в республике систему мониторинга ОС нельзя считать эффективной, так как она несет в себе проблемы характерные для существовавшей ранее.

При организации экологического мониторинга должны учитываться определенные приоритеты. На территориях высший приоритет должен предоставляться: городам, зонам питьевой воды и местам нерестилища рыбы; в средах – атмосферному воздуху и воде пресноводных водоемов; для ингредиентов воздуха – пыли, двуокиси серы и продуктам ее преобразований (серной кислоте и сульфатам), тяжелым металлам (ртути, свинца, кадмия, окиси углерода и оксидам азота,

канцерогенным веществам, хлорорганические пестициды, нефти и т.д.); для источников загрязнения в городах – автотранспорта, ТЭК, предприятиям металлургии и тому подобное.

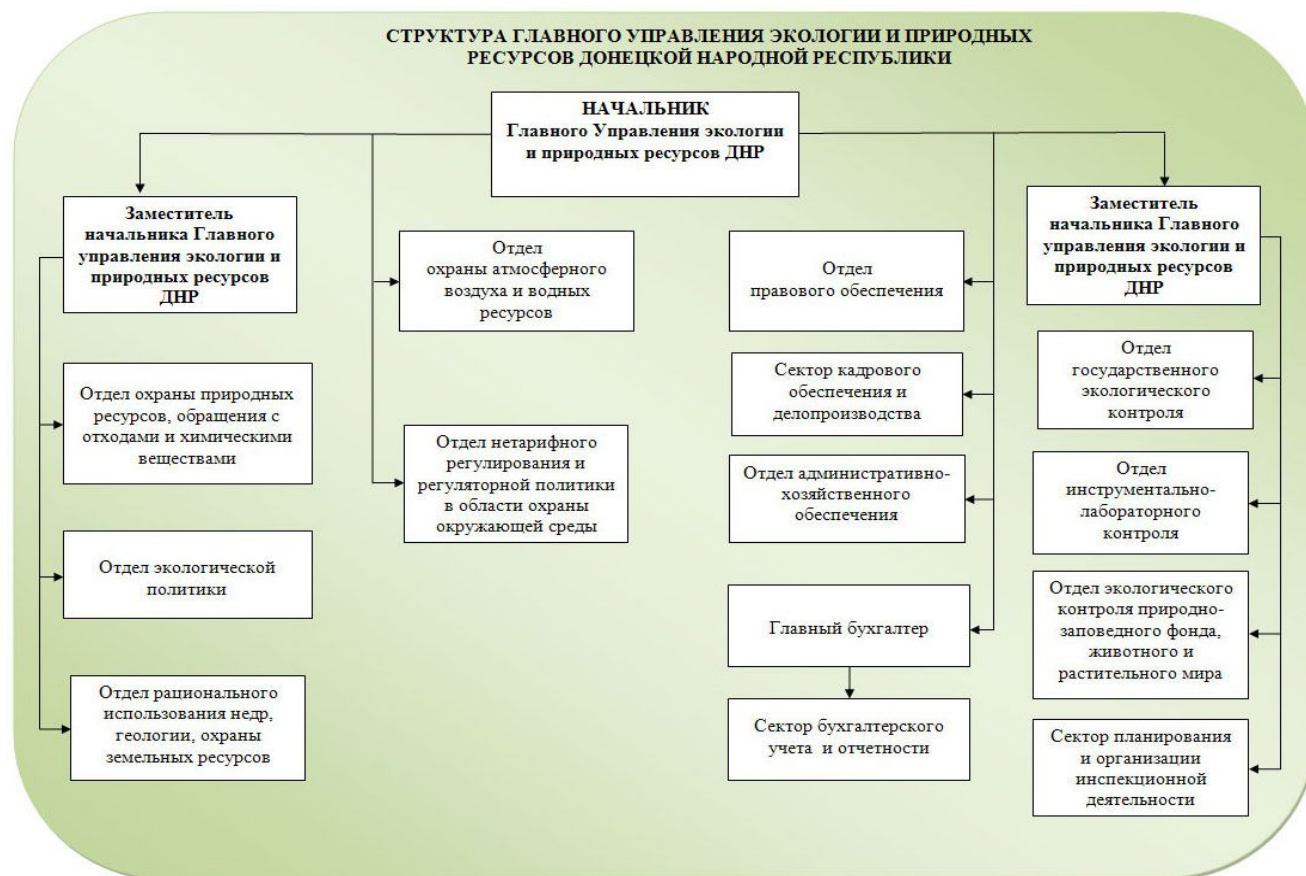


Рис.1. Структура Главного управления экологии и природных ресурсов

При этом следует проводить такие виды мониторинга: общий, кризисный и фоновый. По каждому объекту среды и их составляющих нужно проводить наблюдение, анализ и оценку уровней загрязнения, степени опасности для жизнедеятельности населения и окружающей среды.

Реализация государственной экологической политики на территории Донецкого региона осуществляется по приоритетным направлениям в сфере охраны окружающей среды. Данные направления находят отражение в Природоохранных программах и природоохранных разделах программ развития экономики и социальной сферы. Управление экологии ДНР проводит работу по анализу, подготовке, рассмотрению, координации и контролю выполнения данных разделов и программ.

Так, Управлением экологии и природных ресурсов ДНР согласован раздел «Охрана окружающей среды, использование минерально-сырьевых ресурсов» местных программ восстановления и развития экономики и социальной сферы в городах и районах Донецкой Народной Республики на 2016 год.

Реализация природоохранных мероприятий Программы, позволит обеспечить экологическую безопасность на территории Республики, улучшить состояние окружающей среды, рационально использовать природные ресурсы.

В первую очередь природоохранные мероприятия реализуются на предприятиях металлургической, угольной и энергетической отраслей.

В результате реализации мероприятий, предусмотренных разделом «Охрана окружающей природной среды, использование минерально-сырьевых ресурсов» местных программ восстановления и развития экономики и социальной сферы городов и районов ДНР на 2016г. ожидается:

1. Сокращение выбросов вредных веществ в атмосферу на 314 тыс. т/год;
2. Снижение объемов сбросов в поверхностные водные объекты загрязненных сточных вод на 75 млн. куб. м;
3. Увеличение доли использования отходов производства и потребления [3].

Однако, реализация запланированных мероприятий невозможна без «комплексной системы наблюдений за состоянием окружающей среды, оценки и прогноза изменений состояния окружающей среды под воздействием природных и антропогенных факторов» [4] – т.е. без системы экологического мониторинга.

Согласно Закону Донецкой Народной Республики «Об охране окружающей среды» основной целью экологического мониторинга является обеспечение системы управления охраной окружающей среды и экологической безопасностью своевременной и достоверной информацией, позволяющей:

- использовать природные ресурсы и обеспечивать их воспроизводство оценить показатели, характеризующие качество окружающей среды;
- выявить причины изменения этих показателей, а также оценить последствия таких изменений;
- разработать мероприятия для улучшения качества окружающей среды;
- осуществлять управление в сфере охраны окружающей среды, которое направлено на выполнения норм и требований, ограничивающих вредное воздействие антропогенной деятельности на окружающую среду, что позволит рационально [5].

Основные проблемы организации мониторинга в республике связаны с решением трех главных задач: создании сети пунктов наблюдения; возможности оперативного контроля объектов; выбора контролируемых параметров и показателей состояния объектов и индивидуальных аналитических параметров, необходимых и достаточных для адекватного описания состояния экосистемы.

Для построения системы оперативного экологического контроля необходимо также создание методологии и аппаратуры автоматического оперативного слежения за возможными экологическими правонарушениями на основе приборов типа:

- химический сторож» для автоматического контроля возможных нелегальных залповых сбросов и отбора проб сбросов;
- «Черный ящик» для автоматического непрерывного контроля и документирования состояния вод, сбрасываемых предприятиями или станциями очистки воздушных выбросов предприятий промышленно-энергетического комплекса;
- «Анализатор отпечатков пальцев» для идентификации виновников загрязнения путем сравнения состава веществ загрязнения и состава вещества в потенциальных (подозреваемых) источниках загрязнения;
- приборы для автоматического отбора, хранения и подготовки к анализу пробы объектов окружающей среды в непрерывном (online) режиме.

Подобная аппаратура уже успела себя зарекомендовать в Швейцарии, Австралии, Сингапуре и обеспечивает возможность функционирования многоступенчатой системы контроля окружающей среды. Созданная на ее основе открытая иерархическая структура, где «на нижнем уровне» установлена сеть простых датчиков, управляющих устройствами отбора пробы, а на верхних уровнях сложные анализаторы выявления аномалий состава и свойств контролируемой среды.

Кроме того, создание системы единого экологического мониторинга предусматривает разработку двухуровневых моделей промышленных предприятий с различной глубиной проработки.

Первый уровень обеспечивает детальное моделирование технологических процессов с учетом влияния отдельных параметров на окружающую среду.

Второй уровень обеспечивает эквивалентное моделирование на основе общих показателей работы промышленных объектов и степени их воздействия на окружающую среду. Эквивалентные модели необходимо иметь прежде всего на уровне администрации региона с целью оперативного прогнозирования экологической

обстановки, а также определения размера затрат на уменьшение количества вредных выбросов в окружающей среде.

Моделирование текущей ситуации позволяет с достаточной точностью выявить очаги загрязнения и выработать адекватное управляющее воздействие на технологическом и экономическом уровнях [2].

Кроме этого за рубежом есть опыт создания региональных мониторинговых геоинформационных систем, особенно актуальных при мониторинге загрязнения атмосферы. Геоинформационная мониторинговая система (ГМС) выполняет комплекс функций по сбору информации о текущих значениях параметров геосистем, обработке этой информации в рамках имитационных моделей экологических и климатических процессов и по принятию оптимальных решений [6].

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

Одним из направлений решения экологических проблем в республике является интеграция экологической политики в стратегию социально-экономических реформ путем разработки природоохранных разделов Программы восстановления и развития экономики и социальной сферы городов и районов Донбасса.

Мониторинг состояния окружающей среды является аналитическим инструментом, который позволит выявить как «слабые звенья» экологического контроля в Донецком регионе, так и точки его роста, а, следовательно, наиболее целесообразные направления дальнейших действий. Указанные подходы к формированию системы мониторинга могут быть использованы в системе, как государственного мониторинга, так и мониторинга на частных промышленных предприятиях, а это в свою очередь позволит обеспечить экологическую безопасность территории Республики, рационально использовать природные ресурсы, улучшить состояние окружающей среды.

Литература:

1. Регіональна економіка: підручник / за ред. Є. П. Качана. – Тернопіль : ТНЕУ, 2008. – 800 с.
2. Единая государственная система экологического мониторинга: Е.Н. Шепелина; Национальный исследовательский Иркутский государственный технический университет; Дата добавления: 13.05.2014
3. Главное управление экологии и природных ресурсов Донецкой Народной Республики – [Электронный ресурс]: Экономика природопользования – Режим доступа <http://www.glaveco.ru/activities/environmental-economics/>
4. Муртазов А.К. Экологический мониторинг. Методы и средства: Учебное пособие. Часть 1 / А.К. Муртазов; Рязанский государственный университет им. С.А. Есенина. – Рязань, 2008. – 146 с.
5. Питання оцінки впливу на навколишнє середовище: монографія / А. Л. Бобровський ; Рівненський держ. гуманітарний ун-т. Рівне : [ТОВ "Принт Хауз"], 2014. – 543 с.
6. Главное управление экологии и природных ресурсов Донецкой Народной Республики – [Электронный ресурс]: Экологический мониторинг окружающей среды – Режим доступа <http://www.glaveco.ru/activities/environmental-monitoring/>

УДК 658.512.62

**РЕЗЕРВЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ НА ФИРМЕ****Рыбак О.Е.,***магистрант кафедры экономики предприятия,***Жидченко В.Д.,***к.э.н., профессор кафедры экономики предприятия,**ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк*

*В работе проанализированы резервы повышения производительности
труда на предприятии*

Ключевые слова: резервы, эффективность, труд.

This paper analyzes the reserves of increase of labor productivity in the enterprise

Keywords: reserves, efficiency, work.

Постановка проблемы в общем виде. Проблема эффективного исследования трудовых способностей человека на современном этапе возрастает все больше и больше. Это обусловлено происходящими преобразованиями общественного строя, реорганизацией форм собственности, заменой административных методов управления экономическими, переводом экономики на рыночные отношения. Приведенные обстоятельства придают качественно новое содержание процессу использования трудовых ресурсов, поэтому исследования этого процесса в настоящий момент приобретают особую значимость [1].

В условиях жесткой конкурентной борьбы фирм на рынках факторов производства и произведенных продуктов особую актуальность приобретает проведение комплекса работ по стимулированию продуктивности труда и уровню заработной платы, так как трудовые ресурсы определяют конкурентоспособность любой организации. Кроме этого, достаточная обеспеченность организации квалифицированными трудовыми ресурсами и высокий уровень производительности труда имеют большое значение для увеличения объемов производства, обеспечения потребителей необходимыми продуктами и услугами.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблема поиска резервов эффективного использования трудовых ресурсов освещена в трудах: Пелипенко А.А. и Космина О.И. [2], Валентейчик Д. В. [3], Шейхмагомедов М.Х. [4].

Актуальность. В условиях современного экономического кризиса и общего нарушения финансовых потоков, выживает только та фирма, которая может функционировать на основе использования собственных резервов трудового потенциала фирмы.

Цель статьи. Проанализировать условия производственной деятельности работников и предложить механизм выявления резервов эффективного использования труда.

Изложение основного материала исследования. В современных условиях, особое внимание фирмы должны уделять совершенствованию организации и стимулированию труда, его техническому обеспечению и поиску внутренних резервов роста производительности, как основных источников реального экономического роста и прогресса.

Сложившаяся ситуация требует кардинальных мер, направленных на повышение производительности труда как со стороны работников фирм, так и со стороны государственных органов. Поэтому вопросы поиска внутренних возможностей роста

производительности труда, на всех уровнях управления отраслью являются весьма актуальными.

С развитием рыночных отношений в производственной системе предприятия трудовые ресурсы выступают наиболее важным элементом обеспечения производства продукции, ее сбыта и реализации других функций деятельности предприятия, главной из которых является функция управления предприятием. Следовательно, эффективное функционирование предприятия невозможно без выбора целей формирования и использования трудовых ресурсов в соответствии с потребностями производственной системы предприятия и решения задачи оптимального распределения ресурсов. Поскольку задач может быть много, они требуют своего совместного эффективного решения. В связи с этим, представляется целесообразным рассмотреть прежде всего самого понятия «трудовые ресурсы предприятия» с позиций существенных признаков этой экономической категории.

К трудовым ресурсам относится та часть населения, которая обладает необходимыми физическими данными, знаниями и навыками труда в соответствующей отрасли [5]. Достаточная обеспеченность фирм нужными трудовыми ресурсами, их рациональное использование, высокий уровень производительности труда имеют большое значение для увеличения объемов продукции и повышения эффективности производства. Исследователями предложены основные признаки квалификации трудовых ресурсов в (табл. 1.). [6]

Таблица 1

Основные признаки классификации трудовых ресурсов

Классификационный признак	Классификационная группа
1. По характеру участия в производственной деятельности	Промышленно-производственный персонал (персонал основной деятельности)
	Персонал непромышленных подразделений, состоящих на балансе фирмы (персонал не основной деятельности)
2. По характеру выполняемых функций (категориям)	Рабочие, из них: – рабочие основного производства; – рабочие вспомогательного производства.
	Служащие, из них: – руководители; – специалисты; – прочие служащие.

Необходимые физические и интеллектуальные способности зависят от возраста: в ранний период жизни человека и в пору зрелости они формируются и приумножаются, а к старости утрачиваются. Возраст выступает своего рода критерием, позволяющим выделить из всего населения собственно трудовые ресурсы (рис. 1).

В структуре трудовых ресурсов в с позиции их участия в общественном производстве выделяют две части: активную (функционирующую) и пассивную (потенциальную). Таким образом, трудовые ресурсы состоят из реальных и потенциальных работников.

Формирование трудовых ресурсов имеет важное значение, так как является средством эффективного использования средств производства, а значит, и элементом повышения уровня комплексного развития, роста производительности труда и конкурентоспособности предприятия. От качества трудовых ресурсов зависит эффективность их использования, которая тесно связана с предыдущими стадиями его воспроизводства. Использование потенциала трудовых ресурсов является показателем качества предыдущих стадий его формирования, то есть осуществления функции

подготовки необходимых профессий и специальностей части трудовых ресурсов общества, овладения кадрами необходимыми знаниями и навыками для выполнения определенного вида труда.

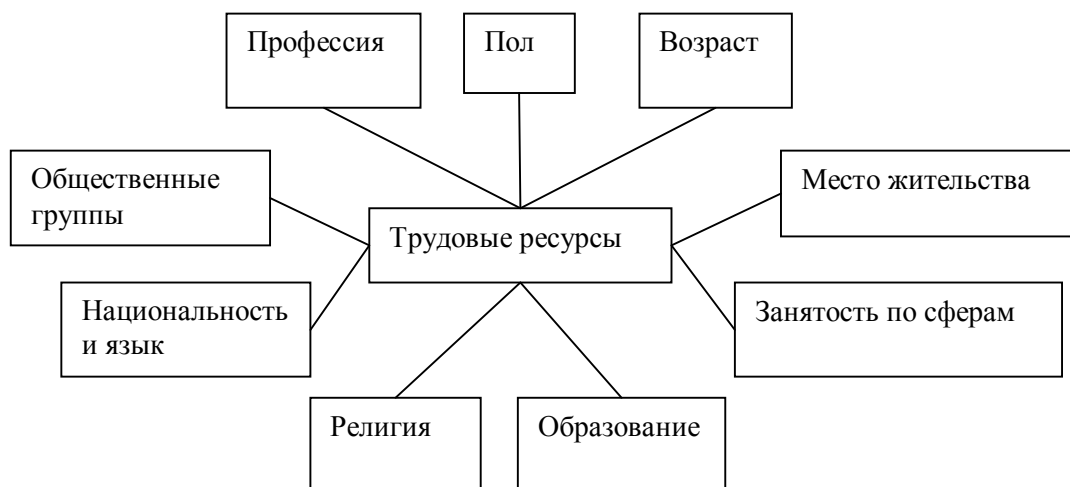


Рис. 1. Структура трудовых ресурсов

Процесс управления персоналом требует, чтобы на каждом предприятии определялась и анализировалась структура промышленно-производственного персонала по половому и возрастному составу, а также по уровню квалификации. Это необходимо для того, чтобы своевременно готовить замену кадров, а также для достижения наиболее приемлемой для предприятия структуры кадров по половому и возрастному составу, по уровню квалификации.

В рыночных отношениях потребность персонала на фирмах определяется величиной спроса на изготавливаемую ими продукцию, составом производимых работ и оказываемых услуг. Спрос на трудовые ресурсы является в условиях рынка производным от спроса на готовые товары и услуги, которые выполняются с помощью данных человеческих ресурсов. Как на действующих фирмах, так и на проектируемых и вновь создаваемых, годовые объемы спроса на производство должны служить основой расчета потребности всех категорий работников. Персонал предприятия представляет собой совокупность работников определенных категорий и профессий, занятых единой производственной деятельностью, направленной на получение прибыли или дохода и удовлетворение материальных потребностей. В условиях рынка необходимый профессионально-квалификационный состав работников каждой фирмы формируется с учетом действующих на рынке труда и продукта законов спроса и предложения [7].

Производительность труда – это результат эффективного применения труда в процессе производства. Она определяется количеством выпускаемой продукции, то есть суммой потребительных благ в натуральном выражении, создаваемых работником в единицу времени [8].

Под резервами роста производительности труда следует понимать имеющиеся, но еще неиспользованные возможности экономии затрат общественного труда за счет наилучшего использования рабочего времени и других факторов труда; это разница между максимально возможным и достигнутым уровнем его продуктивности.

Эффективность использования трудовых ресурсов – важнейшее экономическое понятие, характеризующее результативность использования трудовых ресурсов; выражается в достижении наибольшего эффекта при минимальных затратах трудовых ресурсов и измеряется как отношение результата к затратам живого труда во всех сферах деятельности: в сфере материального производства, в непромышленной сфере, в сфере общественного, коллективного и частного производства [9].

Одной из наиболее важных задач управления экономикой на любой фирме в условиях конкурентной борьбы является поиск и своевременное использование резервов как важнейшее условие выживания и развития хозяйствующего субъекта.

Реально существующие, но пока не используемые или не полностью используемые, возможности повышения производительности труда должны быть вовлечены в процесс производства и являются источником роста объемов продукта для потребления, максимизации прибыли фирмы.

Выявление резервов представляет собой довольно серьезную и сложную задачу, требующую высокой компетентности специалистов в сфере экономики [10]. Методику поиска резервов, повышения эффективности использования трудовых ресурсов представим на примере одной из фирм России. Объединение «Грана» создано в 1992 году и является одним из крупнейших зерноперерабатывающих объединений Алтайского края [11]. Резерв роста валовой продукции за счет повышения производительности труда можно увидеть из расчета табл. 2. [10].

Умножив величину роста среднечасовой выработки на плановую продолжительность рабочего дня, получим рост среднедневной выработки. Если же этот показатель умножим на планируемый фонд рабочего времени одного рабочего, то узнаем прирост среднегодовой выработки рабочих.

Таблица 2

Определение роста резервов за счет повышения производительности труда

Показатель	Факт за текущий год	План на будущий год	Резерв
Валовая продукция, млн. руб. (ВП)	4273	4349	76
Среднесписочная численность рабочих (ЧР)	55	54	
Отработано дней одним рабочим за год (Д)	283	278	
Средняя продолжительность рабочего дня. ч.(П)	9,9	9,7	
Общее количество отработанного времени одним рабочим, чел-ч (Т)	2802	2697	
Среднедневная выработка рабочего, тыс. руб. (ДВ)	274,6	289,7	15,1
Среднечасовая выработка рабочего, тыс. руб.(ЧВ)	27,7	29,9	2,2
Снижение потребности в рабочих, %		2	

Определяем возможную среднегодовую выработку за счет сокращения численности рабочих на 2 %:

$$ГВ_{возм} = \frac{ВП_{пл}}{ЧР_{ф} - (ЧР_{ф} * 0,02)} = \frac{4349}{55 - (55 * 0,02)} = 80,5 \text{ млн.руб} \quad (1)$$

Рост среднегодовой выработки определяем по формуле 2.:

$$P \uparrow ГВ = ГВ_{возм} - ГВ_{факт} = 80,5 - 77,7 = 2,8 \text{ млн.руб} \quad (2)$$

Возможную среднедневную выработку за счет сокращения численности рабочих и уменьшения отработанных дней определяем по формуле 3.:

$$ДВ_{возм} = \frac{ВП_{пл} * 1000}{ЧР_{пл} * Д_{пл}} = \frac{4349 * 1000}{54 * 278} = 289,7 \text{ тыс.руб} \quad (3)$$

Прирост среднедневной выработки составит:

$$P \uparrow ДВ = ДВ_{возм} - ДВ_{факт} = 289,7 - 274,6 = 15,1 \text{ тыс.руб} \quad (4)$$

Возможную среднечасовую выработку за счет сокращения численности рабочих, уменьшения отработанных дней и уменьшения рабочего дня определяем по формуле 5.:

$$ГВ_{возм} = \frac{ВПл * 1000}{ЧРпл * Дпл * Плл} = \frac{4349 * 1000}{54 * 278 * 9,7} = 29,9 \text{ тыс.руб} \quad (5)$$

Прирост среднечасовой выработки составит:

$$P \uparrow ЧВ = ЧВ_{возм} - ЧВ_{факт} = 29,9 - 27,7 = 2,2 \text{ тыс.руб} \quad (6)$$

Как видно из табл. 2, резерв валовой продукции составляет на 76 млн. руб., среднедневная выработка рабочего может увеличиться 15,1 тыс. руб. среднечасовая выработка рабочего – 2,2 тыс. руб. Проведенный анализ позволяет сделать выводы о резервах фирмы; фактические затраты труда на единицу произведенной продукции составили 36,0 чел-часов, а за счет сокращения численности рабочих, уменьшения отработанных дней и продолжительности рабочего дня трудоемкость составит 33,5 чел-часов, в следствие этого планируемые затраты труда уменьшатся на 2,5 чел-часа, а валовая продукция увеличится на 76 млн. руб.

Осуществляя свою деятельность, фирма должна оценить имеющиеся ресурсы, выбрать наиболее приоритетные направления расходования ресурсов и проанализировать возможности привлечения ресурсов со стороны.

Экономический аспект проблемы выбора заключается в выяснении, какой вариант использования ограниченных ресурсов труда обеспечит максимум доходности фирмы.

После того, проведенная анализа эффективности использования трудовых ресурсов и выявления резервов роста, фирма может выбрать направление использования ресурсов. Условиями по повышению эффективности использования трудовых ресурсов будут являться мероприятия по росту производительности труда. В частности совершенствование организации труда проведет на фирме возможно по основным направлениям:

- оптимизация форм разделения и кооперации труда;
- улучшение организации и обслуживания рабочих мест;
- рационализация передового опыта;
- изменение объема и структуры производства;
- использование более прогрессивных техники и технологии.

Названные межотраслевые мероприятия совершенствования организации труда универсальны для фирм любого уровня и формы собственности, для работников любой категории. Эти направления должны осуществляться в тесной взаимосвязи и постоянно.

Для того чтобы полнее использовать рабочее время и провести изменения в структуре персонала, необходимо пересмотреть существующий на фирме баланс рабочего времени и баланс рабочих мест численности работников.

Баланс рабочих мест и численности работников составляется для установления наличия излишних или незанятых рабочих мест, которые влияют на соотношение труда и основного капитала и, соответственно, на уровень эффективности использования данных факторов производства. На (рис. 2) представлены факторы эффективности затрат на оплату труда. [13]

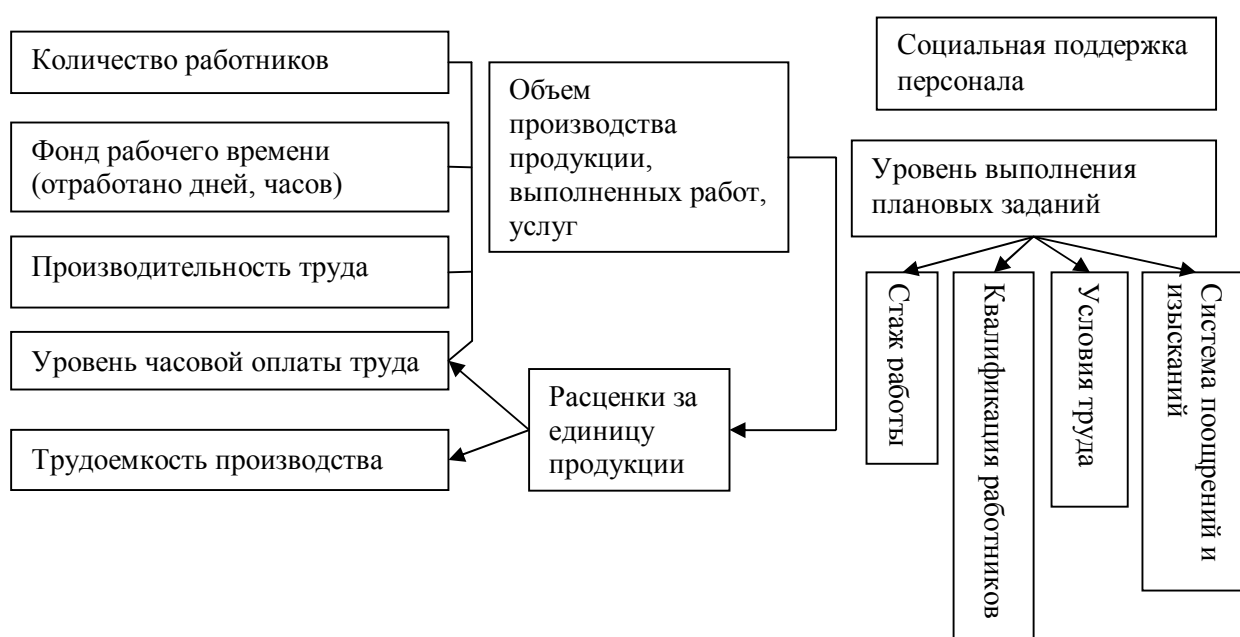


Рис.2. Факторы эффективности затрат на оплату труда

Следовательно целью использования отраслевых и внутрипроизводственных резервов является более эффективное использование трудовых ресурсов и как следствие сокращение затрат труда на производство единицы продукции, работ, услуг. С целью стоимостного эффекта от использования резервов трудоемкости работ. Можно произвести анализ, соотношения темпов роста производительности труда и средней заработной платы, что позволяет их рационализировать за счет повышения уровня концентрации, специализации и кооперирования, сокращения длительности производственного цикла, обеспечения ритмичности производства и других принципов научной организации производства; сокращения и полной ликвидации производственного брака; обеспечения принципов научной организации труда [14].

В рыночных отношениях между процессами производства продукции и использования рабочей силы персонала предприятия существует такое же равновесие, как между спросом и предложением, затратами и результатами, доходами предприятия и уровнем жизни работников. Всякая деятельность персонала предприятия в полной мере должна соответствовать существующему механизму рыночных трудовых отношений в современном производстве и обеспечивать высокий рост производительности труда.

Наиболее актуальным условием повышения эффективности использования трудовых ресурсов на предприятиях различных форм собственности выступает сокращение текучести кадров в результате улучшения микроклимата, оптимизации условий оплаты труда и отдыха, предоставление жилья и совершенствования сферы обслуживания [15].

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении (по данной проблеме). На любой фирме важной задачей анализа является поиск и эффективное использование резервов. Для решения этой задачи необходимо проанализировать все факторы, которые влияют на рост хозяйственных резервов. Для определения величины резервов необходимо осознанно выбрать методику их расчета, и в дальнейшем, анализе придерживаться выбранного расчета.

Дальше перед фирмой встает необходимость жесткого планирования всех видов ресурсов и тщательного их анализа для выявления столь необходимых резервов. Для этого следует выявлять и включать в работу предприятия мероприятия по рациональному и эффективному использованию материальных и финансовых ресурсов. Возможно, подчеркнуть значительно возрастающую роль анализа финансово-

хозяйственной деятельности предприятия, основной целью которого является – выявление и устранение недостатков в деятельности предприятия, поиск и вовлечение в производство внутренних резервов эффективного хозяйствования.

Чтобы вовлечь в производство резервы эффективного использования трудовых ресурсов необходимо:

1. Увеличить выпуск продукции за счет более полного использования производственной мощности фирмы, так как при наращивании объемов производства увеличивается только переменная часть затрат рабочего времени, а постоянная остается без изменения, в результате затраты времени на выпуск единицы продукции уменьшаются.

2. Сократить затраты труда на ее производство путем интенсификации производства, повышения качества продукции, внедрения комплексной механизации и автоматизации производства, сокращения потерь рабочего времени, улучшения организации производства и материально-технического снабжения, других улучшений в соответствии с планом организационно-технических мероприятий.

Рациональное использование трудовых ресурсов является важным условием повышения эффективности деятельности фирм. При этом эффективность использования трудовых ресурсов должна быть полностью обеспечена системой взаимосвязанных инноваций, с учетом их сопоставимости и соразмерности применительно к будущим условиям деятельности фирм.

Литература:

1. Совершенствование эффективности использования трудовых ресурсов на предприятии [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://privetstudent.com/kursovyye/medzhment-kursovyye/4055-sovershenstvovanie-effektivnosti-ispolzovaniya-trudovyh-resursov-na-predpriyatii.html>

2. Пелипенко А.А., Космина О.И. Выявление резервов использования трудовых ресурсов в целях повышения эффективности производства // Экономика и экономические науки – Вып. 11. – 2014. – с. 194-299.

3. Валентейчик Д. В. Эффективность использования трудовых ресурсов на предприятиях сферы услуг // Экономика и экономические науки – Вып. 3. – 2009. – с. 39-41.

4. Шейхмагомедов М.Х. Особенности эффективного использования резервов труда и трудовых ресурсов // Экономика и экономические науки – Вып. 6. – 2010. – с. 77-79.

5. Трудовые ресурсы предприятия. Производительность труда [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.studfiles.ru/preview/5359499/>

6. Покропивный С.Ф. Экономика предприятия – К.: КНЭУ, 2003. – 608 с.

7. Савенков И.Е. Трудовые ресурсы предприятия: понятие и сущность // Экономика и экономические науки – Вып. 11. – 2012. – с. 1-16.

8. Сущность трудовых ресурсов и производительности труда. Факторы и резервы роста производительности труда [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://studopedia.ru/7_108905_sushchnost-trudovih-resursov-i-proizvoditelnosti-truda-faktori-i-rezervi-rosta-proizvoditelnosti-truda.html

9. Трудовые ресурсы [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ngpedia.ru>

10. Резервы повышения эффективности использования трудовых ресурсов [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://studopedia.ru/11_42180_rezervi-povisheniya-effektivnosti-ispolzovaniya-trudovyh-resursov.html

11. Объединение «Грана» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.grana.ru/about/>

12. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник– 4-е изд. / Г.В. Савицкая – М.: ИНФРА-М, 2007. – 512 с.

13. Экономический анализ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://uchebnik.biz/book/720-yekonomicheskij-analiz/29-vopros-29-rezervy-povysheniya-yeffektivnosti-ispolzovaniya-trudovykh-resursov.html>

14. Классификация факторов и резервов повышения эффективности деятельности предприятия [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://bukvi.ru/ekonomika/analiz/klassifikaciya-faktorov-i-rezervov-povysheniya-ffektivnosti-deyatelnostipredpriyatiya.html>

Пути повышения эффективности использования трудовых ресурсов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.jurnal.org/articles/2015/ekon8.html>

УДК 336.663

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕТОДЫ ИХ РЕШЕНИЯ

Федотова В.О.,

магистр кафедры финансов,

Волощенко Л.М.,

д.э.н., доц, заведующая кафедрой финансов,

*ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк*

Работа посвящена финансовым активам как наиболее ликвидной части оборотных активов и их использованию в анализе финансового состояния организации. В статье представлена классификация финансовых активов в целом, позволяющая правильно и глубоко анализировать активы организации. А также представлена методика анализа финансовых активов организации.

Ключевые слова: *финансовые активы, дебиторская задолженность, денежный поток, финансовые вложения, ликвидность, платежеспособность.*

The article the mechanism of management of financial assets of the enterprise which gives the chance to the management of the enterprise to increase efficiency of formation and use of funds of money, managements of receivables and financial investments is considered.

Keywords: *financial assets, receivables, cash flow, financial investments, liquidity, solvency.*

Постановка проблемы в общем виде. Важная задача устойчивого роста и финансовой стабильности экономики предприятий и государства в целом состоит в налаживании системы расчетов между предприятиями. Многолетний опыт социально-экономического развития развитых стран убедительно доказал невозможность успешного функционирования предприятия без правильной организации управления финансовыми активами. В связи с этим важнейшей задачей финансового менеджмента является эффективное управление финансовыми активами предприятия.

Анализ последних исследований и публикаций. В исследовании вопросов управления денежными потоками, дебиторской задолженностью и финансовыми вложениями весомый вклад сделали ученые: С.Ф. Голов, Ф.Ф. Бутинец, М.Д. Билык, Б.И. Валуев, Я.Ю. Литвин, В.В. Сопко, М.Ф. Ван Дред, Н.М. Ткаченко и другие [1, с.265]. Изложенные учеными результаты исследований не являются конечными на сегодняшний день. Они требуют дальнейшего совершенствования.

Актуальность. Актуальность исследования состоит в том, что в современных условиях финансовые активы предприятия занимают особое место в экономических

отношениях. Их специфика проявляется через денежную, квази-денежную и документарную формы, распределительный характер и способность отражать хозяйственную деятельность сферы материального производства, государства и участников непроеизводственной сферы. Мероприятия по устранению негативных последствий и предотвращению ликвидации предприятия, возникающих в ходе осуществления хозяйственной деятельности, связаны со своевременным эффективным управлением финансовыми активами предприятия.

Цель статьи. Целью является разработка практических рекомендаций по управлению финансовыми активами предприятия на основе совершенствования методики их анализа.

Изложение основного материала исследования. Несвоевременное реагирование на нехватку денежных средств, возникновение проблемной дебиторской задолженности, угроза рисков финансовых вложений может привести к финансовой неустойчивости и кризисному состоянию предприятия. Для решения проблем управления финансовыми активами предприятий необходима взвешенная, долгосрочная стратегия предприятия, содержащая: разработку финансовой стратегии; управление финансовыми потоками; планирование бюджета предприятия; учет финансовых вложений; управление дебиторской задолженностью.

В условиях существенных колебаний экономической системы на макроэкономическом уровне, неопределенностью на финансовом рынке, инструментом управления финансовой деятельностью выступает финансовая стратегия. Финансовая стратегия предприятия проявляется в следующем:

- определяет долгосрочные финансовые цели;
- способствует четкому взаимодействию стратегического, текущего и оперативного управления финансовой деятельностью предприятия;
- оценивает потребности в финансовых ресурсах;
- помогает более гибко маневрировать финансовыми ресурсами;
- снижает отрицательное воздействие факторов внешней среды на результаты деятельности предприятия;
- выявляет преимущества и недостатки компании в финансовой деятельности;
- сравнивает финансовую деятельность предприятий-конкурентов.

Денежные фонды в экономике непрерывно продвигаются от лиц, которые аккумулируют средства, к заемщикам, которые используют эти средства [2, с.101]. Денежный фонд напрямую связан с таким понятием, как «финансовый поток». Финансовый поток определяется как серия платежей, каждый из которых имеет заранее определенную сумму и дату, или совокупность всех платежей определенного вида, в частности платежей порожденных определенным договором. К финансовым потокам существуют определенные требования:

- соответствие времени прихода финансовых ресурсов моменту возникновения потребностей в них, сокращение временных лагов;
- согласованность финансовых потоков с движением всех других видов потоков;
- контроль и устранение проблем, связанных с движением потоков;
- адаптивность финансовых потоков к особенностям контрагентов;
- взаимосвязанность движения финансовых потоков и информационных систем управления;
- оптимизация затрат путем рационального выбора источников;
- надежность источников привлечения ресурсов, минимизация рисков и повышение экономичности.

Для того, чтобы финансовые потоки соответствовали вышеперечисленным требованиям, их необходимо объединять с информационным потоком. Эффективность управления финансовыми потоками предприятия во многом зависит от достоверности информации, применения информационных систем поддержки принятия решения, использование автоматизации.

Множество фирм и предпринимателей терпят «крах» из-за нерационального управления собственными финансовыми потоками. Для принятия каких-либо решений, прежде всего, административный аппарат должен рассчитать и проанализировать все показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия, а уже потом принять решение о дальнейшей работе. Все это говорит о необходимости осуществления стадий управления в полном объеме и соответствующей последовательности для успешного управления финансовыми потоками на предприятиях и в организациях.

Необходимо различать понятия «финансовый поток» и «денежный поток». Отличие финансового потока от денежного в том, что денежный поток подразумевает под собой движение единственного вида финансовых ресурсов – денежных средств. Оценка денежных потоков является одним из важнейших направлений деятельности финансового менеджера. Он принимает решения по изменению структуры денежных ресурсов, находящихся в его подчинении. Решения вызывают различные перемещения потоков денежных средств, что в конечном итоге меняет саму схему потоков. Управленческий персонал оценивает потоки денежных средств в реальном времени, чтобы предотвратить дефицит и обеспечивать выживаемость предприятия в современных условиях. Принимать своевременные, правильные и обоснованные управленческие решения, касающиеся наличия и движения денежных средств, немисливо без их тщательного анализа [3, с.112].

Любой сбой в осуществлении денежных платежей отрицательно сказывается на деятельности предприятия. Это ведёт не только к снижению управляемости денежными потоками, но и создаёт условия неопределённости для принятия управленческих решений, отрицательно влияет на финансовую устойчивость, платёжеспособность и рентабельность [4, с.92].

Особую роль в процессе оптимизации потоков денежных средств играет их сбалансированность во времени. В целях такой сбалансированности используется метод синхронизации. Синхронизация денежных потоков предприятия (бюджетирование) направлена на обеспечение более чёткой зависимости между входящими и исходящими денежными потоками, бесперебойную хозяйственную деятельность организации и поддержание финансовой стабильности. Для стабилизации и регулирования денежных потоков необходимо ввести бюджетирование в систему управления. Это позволит разрабатывать мероприятия по совершенствованию финансового управления и повысит эффективность деятельности предприятия в целом. Эффективное управление денежными потоками приводит к финансовой гибкости компании, а именно сбалансированности поступлений и расходования денежных средств, увеличению объемов продаж, оптимизации затрат за счет правильного распределения ресурсов, получению выгодных кредитов, стабильному финансовому состоянию, а также повышению ликвидности компании.

Бюджетирование доходов и расходов выступает наиболее важной составляющей повышения эффективности управления денежными потоками. При этом проблема долгосрочности бюджетирования мешает эффективному процессу управления. Для решения проблемы длительных сроков процесса бюджетирования рекомендуется внедрить более совершенную систему автоматизации. Автоматизация – верный путь к усовершенствованию процесса управления на предприятии. К минусам внедрения той или иной автоматизированной системы можно отнести лишь стоимость покупки и установки таких программ. Однако такие инвестиционные затраты обеспечивают развитие и дальнейшее процветание организации.

Денежные средства являются наименее прибыльными для предприятия, поскольку не принимают участия в процессе генерирования доходов. Поэтому излишек денежных средств предприятия пытаются размещать в краткосрочные финансовые вложения, которые приносят дополнительные доходы в виде процентов и в то же время могут быть легко переведены в денежные средства.

Финансовые вложения должны быть подтверждены документально. Такое условие признания финансовых вложений в учете как «способность приносить организации экономические выгоды в будущем» характерно практически для всех активов, признающих организацией в своем учете для осуществления производственной и управленческой деятельности. Учет финансовых вложений осуществляется по следующим основным направлениям:

- учет поступления финансовых вложений и идентификация финансовых вложений;
- текущий учет финансовых вложений;
- учет при списании финансовых вложений.

Важнейшую роль занимает контроль над правильным учетом операций с финансовыми вложениями, избегая всех ошибок, неточностей и упущений (рис.1).

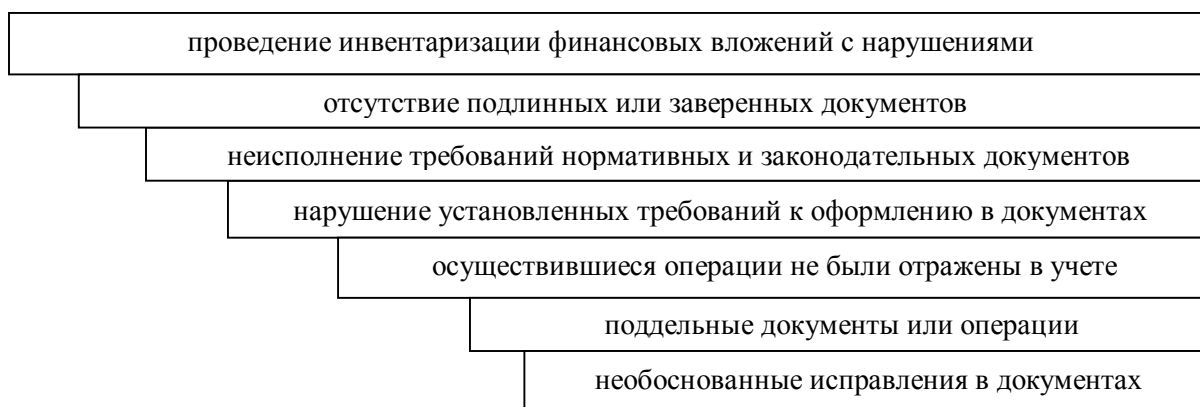


Рис.1. Ошибки, возникающие при организации учета финансовых инвестиций
[Разработано автором]

Наиболее существенными из вышеперечисленных ошибок являются поддельные документы и проведение инвентаризации финансовых вложений с нарушениями. Рациональное и эффективное управление и учет финансовых вложений основывается на безошибочном проведении инвентаризации вложений, правильном отражении операций в учете, осведомленности в нормативно-правовой сфере, предварительной и своевременной проверке подлинности документов, соблюдении установленных требований к оформлению документов.

В условия кризиса и жесткой конкуренции предприятия вынуждены искать всевозможные меры для того, чтобы выжить. Торговая деятельность невозможна без возникновения дебиторской задолженности, которая в свою очередь может довести предприятие до состояния банкротства. Правильный учет и управление дебиторской задолженностью способствуют эффективной деятельности организации. Важно своевременно определить следующие характеристик дебиторской задолженности: размер, движение, причины возникновения.

Проблемы учета дебиторской задолженности типичны:

- заранее не проводится оценка платежеспособности заемщика;
- наличие недостоверной информации о кредитоспособности заемщика;
- не устанавливаются предельные сроки погашения дебиторской задолженности;
- допускаются ошибки при оформлении договора;
- отсутствует схема работы с просроченной дебиторской задолженностью.

Поэтому перед предприятием встает вопрос о грамотной политике работы с представленными проблемами [5, с.266]. Оценка возникновения и размера безнадёжной дебиторской задолженности позволяет своевременно применить определенные меры по возврату проблемной дебиторской задолженности (рис.2).

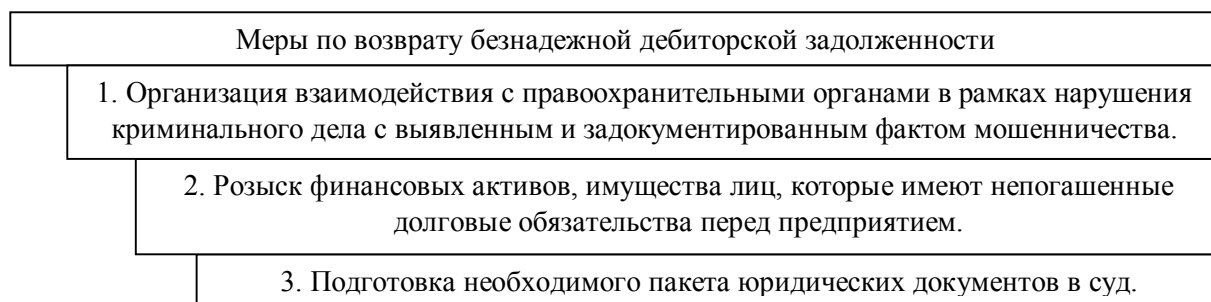


Рис.2. Основные меры, направленные на возврат проблемной и дебиторской задолженности предприятия
[Разработано автором]

Анализ дебиторской задолженности позволяет руководству предприятия определить динамику дебиторской задолженности за период; причины возникновения и негативное влияние дебиторской задолженности на функционирование предприятия; возможные меры по снижению риска от дебиторской задолженности и ее негативного влияния.

Хотя наличие дебиторской задолженности является нормальным, предприятия стремятся сократить ее объем, так как эти денежные средства отвлечены из оборота. Следовательно, возникает необходимость привлечения внешнемобилизованных финансовых ресурсов для своевременного погашения своих обязательств [6, с. 34-37].

В условиях перехода к рынку начинают применяться нетрадиционные инструменты привлечения финансовых ресурсов. К ним можно отнести и факторинговые операции. Фактически это продажа дебиторской задолженности. Факторинг увеличивает ликвидность баланса предприятия-потребителя данной услуги, минимизируя дебиторскую задолженность и превращая ее в денежные средства. Однако предприятия, в основном, не обращаются к использованию таких нетрадиционных инструментов из-за неустойчивости национальной экономики, дорогой стоимости внешних источников финансирования и нестабильности деятельности самого предприятия.

Наличие дебиторской задолженности не означает, что на предприятии ухудшилось финансовое положение или нарушился порядок расчетов. Ее возникновение представляет собой объективный процесс в системе безналичных расчетов, без которого невозможно осуществление нормальной хозяйственной деятельности.

Проблема осуществления несвоевременных выплат актуальна для большинства как отечественных, так и зарубежных стран. Однако существует большие различия в эффективности управления ими. За границей существуют отработанные методы управления дебиторской задолженностью, когда для отечественных компаний характерно нерациональное использование финансовых ресурсов, неэффективное планирование необходимой величины оборотных средств, в том числе дебиторской задолженности.

Использование предложенных рекомендаций позволит предприятию своевременно контролировать состояние дебиторской задолженности, своевременно отслеживать наличие или недостаток денежных средств, что отразится на повышении платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.

Литература:

1. Берзон Н.И. Финансовый менеджмент: учебник / Н.И. Берзон, В.И. Горелый, В.Д. Газман. – М.: Издательский центр «Академия», 2003. – 336 с.

2. Непочатенко, О.О. Финансы предприятий: учебник / О.О. Непочатенко, Н.Ю. Мельничук. – К.: Центр учебной литературы, 2013. – 504с
3. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта: учебник / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 208 с.
4. Тимофеева Т.В. Анализ денежных потоков предприятия: учебник / Т.В. Тимофеева. – М.: Изд-во «Финансы и статистика», 2010. – С. 157-160.
5. Ковалев В.В. Курс финансового менеджмента: учебник / В.В. Ковалев. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 448 с.
6. Степашина В.Н. Вопросы управления/ В.Н. Степашина // Бизнес, 2009. – №18. – С. 34-37.

УДК 330.322:330.341.1

ИНВЕСТИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Христовая А.А.,

магистр кафедры экономики предприятия,

Мешкова В.С.,

к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия,

*ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк*

В статье рассматривается инновационная деятельность, её виды, формы и источники финансирования. А также проблема финансирования инновационной деятельности, как ключевой фактор, сдерживающий инновационное развитие предприятий.

Ключевые слова: *инновации, инновационная деятельность, инвестиции, инвестирование, финансирование, экономика, предприятие.*

The article deals with innovation, its types, forms and sources of financing. Also the problem of financing innovation has been analysed, as the key factor constraining the development of innovative enterprises have been proposed.

Keywords: *innovation, innovative activities, investments, financing, economy, company.*

Постановка проблемы в общем виде. Инновации в любом из секторов экономики требуют финансовых вложений. Для того чтобы извлечь дополнительную прибыль, повысить эффективность деятельности организации, получить социально-экономический эффект, необходимо осуществить финансовые вложения. Успех инновационной деятельности в значительной степени определяется формами ее организации и способами финансовой поддержки. Источниками инвестирования инновационной деятельности могут быть предприятия, финансово-промышленные группы, малый инновационный бизнес, инвестиционные и инновационные фонды, органы местного управления, а также частные лица. Все они участвуют в хозяйственном процессе и тем или иным образом способствуют развитию инновационной деятельности.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованиям проблем инвестиционной активности предприятий в отношении инноваций посвящены научные труды И.П. Булеева, О.И.Волкова, Ж.А. Говорухи, Г.К. Губерной и других ученых. Среди зарубежных ученых, работы которых направлены на решение данной проблемы следует выделить Б. Твисса, В. Хардмана, Й. Шумпетера. Однако, необходимо обратить внимание на недостаточность широкомасштабных исследований, которые касаются управления инновационно-инвестиционным развитием предприятий.

Актуальность. Оживление производства, техническое совершенствование технологических процессов требует разработки активной инвестиционной политики, предусматривающей сочетание инновационной и инвестиционной политики государства. Именно уровнем инвестиций в инновационной сфере определяется эффективность экономики в целом, отдельных предприятий, отраслей и регионов. Эффективное инвестирование в текущем периоде является залогом будущего роста производственного, инновационного, интеллектуального, трудового, инвестиционного и финансового потенциалов, выступает основой повышения конкурентоспособности. Несмотря на важность данной темы, недостаточно раскрытыми остаются вопросы по развитию методов анализа эффективности и отбора приоритетных инновационно-инвестиционных проектов с учетом совокупных экономических эффектов, формирование системы обеспечения инновационно-инвестиционной привлекательности предприятий, организационно информационного обеспечения процессов управления инновационным развитием хозяйствующих субъектов.

Целью статьи является определение роли инвестиционной деятельности в реализации инновационных проектов.

Изложение основного материала исследования. Современный научно-технический прогресс нельзя представить без интеллектуального продукта, получаемого в результате инновационной деятельности. Сущность инновации проявляется в ее функциях. Функции инновации отражают ее назначение в экономической системе государства и ее роль в хозяйственном процессе. В повышении конкурентоспособности продукции инновации играют особую роль.

Инновации можно классифицировать по следующим признакам:

1. В зависимости от технологических параметров:
 - продуктовые (включают применение новых материалов, комплектующих и получение принципиально новых продуктов);
 - процессные (применение новых технологий).
2. По типу новизны для рынка:
 - новые для отрасли в мире;
 - новые для отрасли в стране;
 - новые для данного предприятия или группы предприятий.
3. По источнику появления:
 - инновации, вызванные потребностями производства;
 - инновации, вызванные потребностями рынка;
 - инновации, вызванные развитием науки и техники.
4. В зависимости от глубины вносимых изменений:
 - радикальные (инновации, которые реализуют крупные изобретения и формируют новые направления в развитии техники);
 - улучшающие инновации (реализующие мелкие изобретения);
 - частные инновации (направлены на частичные улучшения морально устаревшей техники и технологии).

Инновационная деятельность в большей степени, чем другие сферы предпринимательства, подвержена риску, поскольку какая-либо гарантия достижения благоприятных результатов отсутствует. Для выживания в условиях активной конкуренции компания должна совершенствовать свою продукцию, принимая решения, которые только увеличивают степень риска. Поскольку полностью избежать рисков нельзя, компания должна принимать меры по их оценке и снижению [1].

Выделяют несколько функций риска:

1. Стимулирующая (заключается в том, что предприятия для более эффективного снижения степени риска разрабатывают новые виды операций и мероприятий);
2. Защитная (состоит в необходимости поиска средств защиты от нежелательной реализации риска);

3. Компенсирующая (реализация риска может обеспечить компенсирующий эффект, т.е. дополнительную прибыль в случае успешной реализации шанса);

4. Социально-экономическая функция (заключается в возможности выделить социальные группы эффективных собственников, а также отрасли деятельности, где риск приемлем).

Большинство фирм добиваются успеха за счет действий, связанных с риском. Рисковые решения приводят к более эффективному производству, и таким образом предпринимательский риск выполняет инновационную функцию.

Несмотря на вероятность потерь, риск является источником прибыли. Поэтому главная задача предпринимателя заключается не в избегании риска вообще, а его оценке.

Инвестирование инновационной деятельности представляет собой процесс вложения денежных средств, интеллектуальной собственности, имущественных прав и других ценностей в инновации предприятия. Такой процесс включает выявление инновационных, производственных и финансовых возможностей предприятия, их анализ, поиск необходимого объема ресурсов и определение эффективных направлений их вложения. Система инвестирования инновационной деятельности выполняет две основные функции: распределительную и контрольную. Сущность распределительной функции заключается в том, чтобы обеспечивать каждого субъекта инновационной деятельности необходимыми ресурсами. Распределительный процесс непосредственно связан с законодательством и налоговой системой. Контрольная функция сводится к тому, чтобы сигнализировать о складывающихся пропорциях в распределении денежных средств и эффективности их использования [2].

Целью инвестирования инновационной деятельности является получение определенной величины прибыли от вложения ресурсов и имущественных ценностей в реализацию инноваций на предприятии.

Вопросы о роли и важности инвестиций в инновационных процессах в последние годы демонстрируют сложный комплекс интересов. Целью привлечения инвестиций является не только привлечение финансовых ресурсов, но и развитие экономики микро- и мезоуровней, а, следовательно, и страны в целом в контексте роста инноваций. Поэтому можно полагать, что все хозяйственные системы всех уровней хозяйствования имеют потребность в инвестиционном капитале не столько как в источнике финансирования, сколько в индикаторе инновационного развития.

Источниками финансирования инновационной деятельности является:

1. собственные средства предприятия – реинвестируемая часть прибыли, амортизационные отчисления, страховые суммы по возмещению убытков, средства от реализации нематериальных активов;

2. привлеченные средства – выпуск акций и других ценных бумаг, взносы, пожертвования, средства, предоставляемые на безвозвратной основе;

3. заемные средства – бюджетные, коммерческие и банковские кредиты.

Различают такие формы инвестирования инновационной деятельности:

– государственное инвестирование, т.е. то инвестирование, которое осуществляется органами государственной власти либо органами местного самоуправления за счет бюджетных средств и других средств в соответствии с законом;

– коммерческое инвестирование, осуществляемое субъектами хозяйствования за счет собственных или заемных средств с целью развития базы предпринимательства;

– социальное инвестирование – то, которое осуществляется в объекты социальной сферы и других непроизводственных сфер;

– иностранное инвестирование, осуществляемое иностранными юридическими лицами или иностранцами, а также другими государствами;

– совместное инвестирование, осуществляемое различными субъектами государства совместно с иностранными юридическими лицами или иностранцами [3].

Следует отметить, что законодательная база научно-технологического и инновационного развития еще не соответствует современным требованиям, и в ней остаются нерешенными следующие вопросы:

- стимулирование инновационной деятельности и расходов на научные исследования и разработки;
- формирование инновационных венчурных фондов;
- реализация политики инновационных приоритетов государства;
- использование возможностей и преимуществ программно-целевого подхода.

Сохранение потенциала отечественной науки и достижение мирового уровня требует увеличения финансирования научно-исследовательской сферы, которое должно осуществляться по следующим принципам: четкая целевая ориентация, обоснованность, логичность, использование различных источников финансирования, комплексность финансирования, адаптивность, возможность приспосабливаться к изменениям внешней среды.

В развитых европейских и американской экономиках инновационная деятельность получает как государственное, так и частное обширное финансирование. В России инновационная деятельность фирм осуществляется в основном за счет собственного и заемного капитала. Международный опыт показывает, что наиболее эффективным принципом организации финансирования инновационной деятельности является ориентация на несколько источников финансирования одновременно (портфельные инвестиции), что позволяет обезопасить бизнес от рисков ситуаций и обеспечить быстрое внедрение инноваций и их коммерциализацию с целью роста финансовой отдачи.

В России лишь 4-5 % предприятий развивают и внедряют инновационные разработки в свою деятельность. В США этот показатель превышает 35 %. Поэтому важнейшим аспектом организации инновационной деятельности является ее финансирование. В развитых странах финансирование инновационной деятельности осуществляется как из государственных, так и из частных источников. В настоящее время создаются новые инвестиционные механизмы. Одним из центральных инструментов является Инвестиционный фонд Российской Федерации. Фонд осуществляет поддержку проектов в таких формах, как предоставление государственных гарантий, софинансирование проектов, направление средств в уставные капиталы юридических лиц.

В США в 1958 г. был принят Закон о малом бизнесе (Small Business Act) и программа создания инвестиционных компаний для малого бизнеса (Small business Investment Company – SBIC). Эти компании получили возможность заимствовать у государства по ставкам ниже рыночных. Позднее создавать SBICs было разрешено коммерческим банкам. Однако все SBICs были ограничены размерами тех компаний, в которые могли вкладывать средства. Через четыре года после принятия этих мер в США действовали уже более 700 SBICs. Параллельно на рынке пошел процесс формирования независимых частных венчурных компаний, которые были свободны от ограничений, налагаемых на SBICs [4].

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. За последние годы роль инноваций значительно возросла. Без применения инноваций практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоемкости и новизны. Финансирование инновационной деятельности связано с большими рисками, однако, и вознаграждение от успешно внедренных инноваций велико. Инновационная деятельность выступает для компании одним из основных средств повышения прибыли, а также дает возможность создать конкурентные преимущества и выйти на новые рынки. В современном мире ведущие компании инвестируют огромные средства в инновационную деятельность, что позволяет им получать сверхприбыли от использования инноваций. Проблема поиска оптимальной формы финансирования

инновационной деятельности очень важна, поскольку объем и характер ресурсов, которыми располагает фирма – одна из важнейших составляющих, которая определяет ее инновационную стратегию. От того, в какой степени в настоящее время внедряемые инвестиционные проекты учитывают передовые, прогрессивные технические и технологические тенденции, на микро-уровне зависит размер получаемой фирмами прибыли, а на макро-уровне это выражается в повышении уровня НТП и конкурентоспособности страны на международных рынках.

К сожалению, сегодняшнее состояние инновационной деятельности и инвестиционного климата в России далеко от идеала, у многих руководителей предприятий отсутствует стратегическое видение. На сегодняшний день нужно решать вопросы нехватки государственного финансирования и нехватки собственных средств.

Литература:

1. Пахомова Т.А. Роль инвестиций в инновационном процессе // *Фундаментальные исследования*. – 2013. – №11-2. – с.286-289; URL: <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=33115>
2. Кузнецов Б.Т. Экономика и финансовое обеспечение инновационной деятельности / Б.Т. Кузнецов. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – с.134.
3. Фомина М.С. Анализ источников финансирования инновационной деятельности в России // *Научное сообщество студентов XXI столетия. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ*: сб. ст. по мат. XXIV междунар. студ. науч.–практ. конф. № 9(24). URL: [http://sibac.info/archive/economy/9\(24\)](http://sibac.info/archive/economy/9(24)).
4. Старостина Е.А. Инвестирование в инновации – инструмент экономического развития // *Актуальные вопросы экономических наук*. – 2016. - №50-1. – с.116-119; URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/investirovanie-v-innovatsii-instrument-ekonomicheskogo-razvitiya>

УДК339.727

КЛАССИФИКАЦИЯ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Юрченко М.А.,

студентка кафедры учета и аудита,

Верига А.В.,

д.э.н., профессор кафедры учета и аудита,

*ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк*

Раскрыта важность классификации безналичных расчетов, а также значение их нормативно-правового регулирования. Приведена детальная классификация форм, видов и разновидностей безналичных расчетов. Раскрыта роль классификации безналичных расчетов на современном этапе развития экономики региона.

Ключевые слова: *классификация, формы расчетов, вид безналичных расчетов, безналичные расчеты, классификационный признак, экономика, регион*

It is revealed the importance of the classification of non-cash payments and the value of their legal regulation. Classification of forms, types and varieties of non-cash payments have been detailed. The role of classification of non-cash payments at the present stage of development of the regional economy has been determined.

Keywords: *classification, forms of payment, form of cashless payments, cashless payments, classification sign, economy, region*

Постановка проблемы. Безналичные расчеты являются главной составляющей всех денежных расчетов. Классификация безналичных расчетов приобретает особую важность и значение в современной экономике. Ее роль в системе безналичных расчетов неопределима и имеет огромное как теоретическое, так и практическое значение.

Актуальность. Вопрос классификации является актуальным во всех сферах жизнедеятельности человека. Безналичные расчеты не стали исключением. Четкая и правильная их классификация позволяет верно применять законодательство в сфере регулирования расчетов, выявлять имеющиеся в нем противоречия, устранять недостатки при разработке новой нормативной базы.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблеме изучения сущности безналичных расчетов и их классификации посвящены исследования ряда следующих авторов: Г. Н. Белоглазова, И. И. Белооголовко, М. М. Бердар, А. Д. Данилов, Е. Ф. Жуков, В. В. Ковалев, Т. В. Паентко, Т. Н. Рак, И. Б. Садовская, Д. А. Шевчуки др.

Цель статьи. Целью данной статьи является раскрытие важности и значения классификации системы безналичных расчетов на современном этапе развития экономики региона, а также раскрытие сущности классификационных признаков.

Изложение основного материала исследования. Роль безналичных расчетов в современных условиях развития экономики достаточно велика. Особое внимание при изучении системы безналичных расчетов следует уделить их классификации. Классификация безналичных расчетов имеет огромное значение – как теоретическое, так и практическое. Благодаря четкой и правильной классификации можно верно применять законодательство в сфере регулирования расчетов, а также выявлять имеющиеся в нем недостатки и противоречия, что позволит устранить их при разработке новой нормативной базы.

Оценить важность и значение классификации безналичных расчетов можно, например, когда в результате развития экономики появляются новые виды расчетов, которые должны быть регламентированы надлежащим образом. Такие расчеты, благодаря правильной классификации, могут быть грамотно отражены в нормативных актах, даже если правовое регулирование данного вида безналичных расчетов отсутствует в законодательной базе.

Осуществляя классификацию в системе безналичных расчетов нужно использовать определенные критерии, способные установить в таких расчетах принципиальные различия, чтобы выявить формы, виды и разновидности.

Основу классификации безналичных расчетов (табл. 1.) составляют экономическое содержание, регулярность расчетов, вид расчетного документа, способ организации платежей, гарантия осуществления безналичных расчетов, характер экономических связей, а также состав участников и инициаторов перечисления денежных средств [1, с. 112].

Таблица 1

Классификация безналичных расчетов

КРИТЕРИЙ	ВИДЫ
Экономическое содержание	Расчеты по товарным операциям
	Расчеты по нетоварным операциям
Вид расчетного документа	Расчеты платежными поручениями
	Расчеты платежными требованиями-поручениями
	Расчеты платежными требованиями
	Расчеты чеками
	Расчеты векселями
	Расчеты аккредитивами

Продолжение таблицы 1

Способ организации платежей	Плановые расчеты
	Взаимозачеты
	Факторинг
	Лизинг
	Расчеты в полной сумме платежа или частями
	Расчеты с гарантированным или негарантированным платежом
Характер экономических связей	Местные
	Иногородные
	Междугородные
Состав участников	Клиентские расчеты
	Банковские расчеты
Условия действительности платежа	Санкционированные
	Несанкционированные

Благодаря представленной классификации, можно точно и грамотно определить место безналичных расчетов в разрезе их видов в системе нормативно-правового регулирования. Таким образом, правовые нормы можно распределить в зависимости от различных или однородных по своим существенным признакам видов расчетов.

К товарным операциям, как отмечает профессор И. Б. Садовская, относятся расчеты между предприятиями за реализованные товарно-материальные ценности, выполненные работы и оказанные услуги, к нетоварным – расчеты с бюджетом по платежам и налогам, погашение банковских ссуд, процентов, расчеты с дебиторами, кроме расчетов по товарным операциям [2, с. 196]. Следует отметить, что большую часть всего денежного оборота составляют именно товарные расчеты. Такие расчеты обслуживают текущую финансово-хозяйственную деятельность предприятий, а от их организации в свою очередь зависят расчеты по нетоварным операциям. Они осуществляются по результатам завершения кругооборота средств предприятия.

Кроме деления безналичных расчетов по товарным и нетоварным операциям, целесообразно деление операций на текущих счетах на местные, междугородные и международные [3, с.42]. Так, на рис. 1 представлено разделение безналичных расчетов согласно территориального размещения предприятий (покупателей – продавцов) и банковских учреждений, которые их обслуживают. Такое деление позволит обеспечить стабильность безналичных расчетов не только внутри одного города или страны, но и по всему миру. Однако, как, уже отмечалось, в силу того, что система безналичных расчетов региона потерпела радикальные изменения, то перед местными властями стала проблема налаживания безналичных расчетов в республике с целью восстановления безналичного оборота в целом.

Деление операций на текущих счетах по характеру экономических связей, а также экономическому признаку позволяет создать эффективную систему безналичных расчетов и правильно определить их принципы, что имеет большое значение для совершения расчетов между хозяйствующими субъектами в сфере безналичного денежного оборота не только в пределах региона, но и в международном масштабе.

Стоит отметить также, что благодаря классификационным признакам, регулирование безналичных расчетов может происходить не только на уровне территориальных единиц, но и непосредственно между банками и клиентами банков, без увязки таковых с определенной местностью.

Что касается способов организации платежей, их существует шесть видов [4, с. 232]:

– плановые расчеты, которые заключаются в перечислении денежных средств со текущего счета плательщика на текущий счет получателя в сумме равной величине оказанных услуг, выполненных работ или поступивших товаров [5];

– взаимозачеты подразумевают погашение денежных долгов предприятий, не связанных с некомпенсированными товарными поставками [6];

- факторинговые операции предполагают передачу долговых обязательств факторинговым учреждениям [7, с. 50];
- лизинговые операции касаются услуг по аренде с правом последующего выкупа [7, с. 50];
- расчеты в полной сумме, указанной в расчетном документе (глобальный платеж), и расчеты в сумме сальдо взаимных требований плательщиков и получателей [8];
- расчеты с гарантированным или негарантированным платежом.

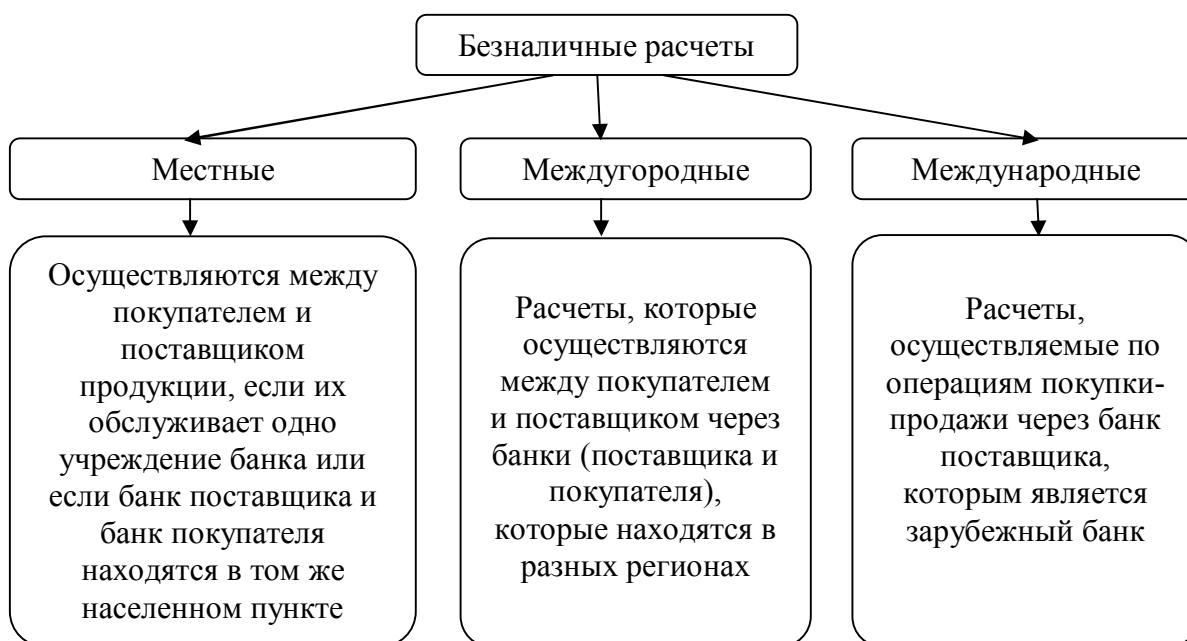


Рис. 1. Классификация безналичных расчетов по территориальному признаку

Первые в свою очередь предполагают предварительное депонирование средств на счетах в банке по месту нахождения плательщика, которое влечет за собой списание этих средств со счета после того, как деньги будут зачислены на счет покупателя. Что касается расчетов с негарантированным платежом – это расчеты, которые не влекут за собой создание специального депозита в банке по месту нахождения плательщика [9].

На всех этапах развития экономики региона организация системы безналичных расчетов должна отвечать определенным требованиям, главным из которых является обеспечение своевременного получения каждым предприятием денежных средств за поставленную им продукцию, предоставленные услуги или выполненные работы. Это позволит ускорить безналичный оборот.

Что касается условий действительности платежа, то такие платежи должны быть санкционированными, но могут быть и несанкционированными. Такая классификация позволяет определить правовые последствия, которые различны для каждой из групп.

Санкционированные платежи должны быть произведены лицом, которое уполномочено совершать данный платеж, они не могут противоречить действующему законодательству. Если хотя бы одно из условий выполнено не было, то такие платежи будут считаться несанкционированными. В случае установления факта несанкционированного платежа, правовым последствием является возврат денег. Правовым последствием санкционированного платежа является завершение платежа в соответствии с действующим законодательством.

Одним из самых существенных классификационных признаков безналичных расчетов является классификация операций на текущих счетах по видам расчетных документов. Существуют следующие формы безналичных расчетов: расчеты

платежными поручениями, чеками, аккредитивами, платежными требованиями-поручениями, платежными требованиями, а также векселями.

Профессоры А.Д. Данилов и Т. В. Паентко описали формы безналичных расчетов [10, с. 14], которые представлены на рис. 2.

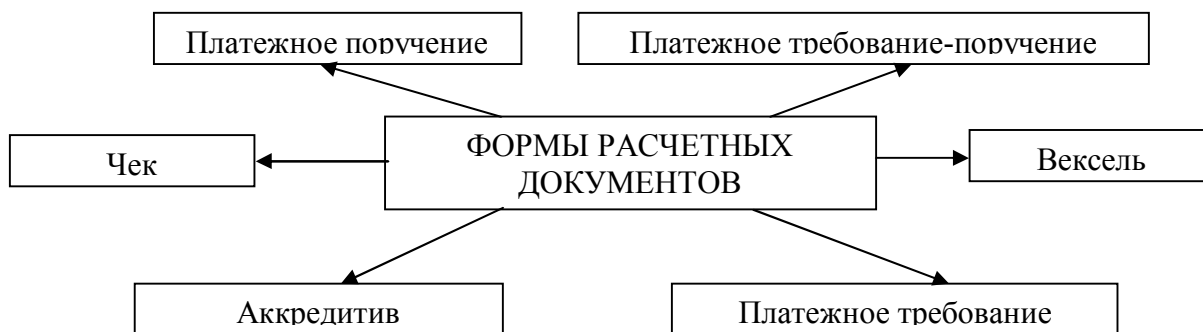


Рис. 2. Формы безналичных расчетов

На основании платежных требований, платежных требований-поручений и других расчетных документов производятся расчеты по инкассо. Н. С. Пасенко [11] отмечает, что расчеты по инкассо – это вид банковской операции, которая заключается в получении банком денег по разным документам (векселям, чекам и т.д.) от имени своих клиентов и зачислении их в установленном порядке на счет получателя средств. При инкассовой услуге банк поставщика сам пересылает расчетные документы в банк плательщика по спецпочте или телефаксу. Инкассовые услуги банка поставщика предоставляются клиенту за комиссионное вознаграждение.

Для понимания сущности видов безналичных расчетов по формам расчетных документов целесообразно привести некоторые определения.

Платежное поручение – это наиболее часто применяемый на практике расчетный документ, содержащий поручение плательщика банку, осуществить перевод определенной в нем суммы средств со своего счета на счет получателя [12].

Платежное требование-поручение – расчетный документ, содержащий требование получателя непосредственно к плательщику уплатить сумму средств и поручение плательщика банку, который его обслуживает, осуществить перевод определенной плательщиком суммы средств со своего счета на счет получателя. Платежные требования-поручения могут применяться в расчетах всеми участниками безналичных расчетов [12].

Платежное требование – расчетный документ, содержащий требование взыскателя или при договорном списании получателя к обслуживающему плательщика банку осуществить без согласования с плательщиком перевод определенной суммы средств со счета плательщика на счет получателя [12].

Преимуществом платежных поручений в разрезе их видов является упрощенный порядок документооборота, сокращение издержек, а также повышение ответственности за произведенные расчеты поставщика и плательщика. Недостаток заключается в отсутствии должной гарантии платежа и возникновение взаимной дебиторской и кредиторской задолженности.

Чек – бумажный расчетный документ, содержащий ничем не обусловленное распоряжение плательщика банку, который его обслуживает, произвести перевод суммы средств в пользу определенного в нем получателя. Расчеты чеками осуществляют между юридическими лицами, а также физическими и юридическими лицами [13]. Преимущество чековой формы расчетов по сравнению с другими заключается в том, что за счет относительной скорости расчетов уменьшается дебиторская задолженность. Недостатком является недостаточная гарантия платежа.

Аккредитив – это условное денежное обязательство, предоставляемое банком-эмитентом по поручению и с инструкциями лица – приказодателя аккредитива (и от его

имени) или от своего имени, осуществить платеж в пользу получателя денежных средств или определенного им лица-бенефициара или акцептовать и оплатить выставленные бенефициаром переводные векселя (тратты), или уполномочить другой банк провести такой платеж, или акцептовать и оплатить переводные векселя (тратты), или предоставить полномочия другому банку произвести негоциацию (купить или учесть переводные векселя (тратты) против предусмотренных документов с учетом соблюдения условий аккредитива [13].

Применение аккредитивной формы расчетов осуществляется согласно Унифицированным правилам и обычаям для документарных аккредитивов Международной торговой палаты Украины от 01.01.1994 г. № 500 [14]. Преимущества данной формы расчетов заключаются в обеспечении защиты интересов сторон, гарантии поставки товара в оговоренные сроки, а также гарантии возврата средств покупателю, если товар был недоставлен. Главным недостатком аккредитивной формы расчетов является то, что в случае отказа покупателя от оплаты, продавец будет обязан нести все расходы, которые связаны с хранением, продажей груза или его транспортировкой.

Что касается векселей, то, по мнению профессора Н. Б. Ярошевич, вексельная форма расчетов – это расчеты между поставщиком (получателем средств) и покупателем (плательщиком средств) с отсрочкой платежа, которые оформляют векселем [15, с. 273]. Н. Б. Ярошевич отмечает, что вексель выполняет различные функции хозяйственной деятельности в зависимости от обстоятельств:

- долгового обязательства – в случае оформления задолженности по хозяйственному договору за переданные товары, выполненные работы, оказанные услуги;
- ценной бумаги – когда он является предметом купли-продажи по хозяйственному договору;
- платежного инструмента – в случае использования его в расчетах с субъектами хозяйственной деятельности.

Поэтому вексель – это финансовый инструмент, сочетающий функции ценной бумаги, долгового обязательства и платежного инструмента. Таким образом, можно утверждать, что по сравнению с другими ценными бумагами векселя не обесцениваются, находятся в обращении определенное договором время, сокращают потребность в наличных деньгах, снижают расходы денежного обращения, ускоряют его.

Правильное закрепление в законодательстве видов и форм расчетов позволяет выявить различие в их правовом регулировании, определить присущие им индивидуальные признаки, преимущества и недостатки.

Выводы. Таким образом, в результате представленной классификации безналичных расчетов, можно говорить о делении расчетов на определенные формы и виды. Такая классификация имеет большое значение для системы безналичных расчетов в целом, позволяя обеспечить всестороннее правовое регулирование всех процессов безналичных расчетов и осуществлять всесторонний банковский контроль за их проведением на современном этапе развития экономики региона.

Классификация, представленная выше, способствует правильному применению законодательства, выявлению имеющихся в нем противоречий и пробелов, что позволяет их устранить при разработке необходимых республике новых нормативных правовых актов. Правильное закрепление в законодательстве видов и форм расчетов позволяет выявить различие в их правовом регулировании, определить присущие им индивидуальные признаки, преимущества и недостатки.

Литература:

1. Жуков Е. Ф. Деньги, кредит, банки / Под ред. Е. Ф. Жукова. – М.: ЮНИТИ, 2008. – 259 с.

2. Садовская И. Б. Бухгалтерский учет [текст]: учеб. пособ. / И. Б. Садовская, Т.В. Божидарник, К. Е. Нагорская. – К.: «Центр учебной литературы», 2013. – 688 с. ISBN 978-617-673-160-3
3. Бердар М. М. Финансы предприятий. Учеб. пособ. / М. М. Бердар. – К.: Центр учебной литературы, 2010. – 352 с. ISBN 978-611-01-0090-8
4. Белоглазова Г. Н. Деньги, кредит, банки: учебник для академического бакалавриата / под ред. Г. Н. Белоглазовой. – М: Издательство Юрайт, 2014. – 620 с. – Серия: Бакалавр. Академический курс.
5. Шевчук Д. А. Банковские операции. Принципы. Контроль. Доходность. Риски. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007
6. ПАРУС Интернет-Консультант. Консультации: Учет взаимозачетов по денежным обязательствам и бартера – [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://cons.parus.ua/_advice_view.asp?rxn=04Z0M719de310589c3e90d7627d92a6a0cb80
7. Рак Т. Н. Валютные операции: Учебное пособие для студентов экономических специальностей вузов / Т. Н. Рак, И. И. Белоголовко. – Донецк: ДЭГИ, 2008. – 127 с. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://zavantag.com/docs/2549/index-3829.html>
8. Классификация безналичных расчетов – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.finaroad.ru/rifs-18-1.html>
9. Ковалев В. В. Финансовый анализ / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 420 с.
10. Данилов О. Д. Финансы предприятий в вопросах и ответах: учеб. пособие / О.Д. Данилов, Т. В. Паентко – К.: ЦУЛ, 2011. – 256 с. ISBN 978-611-01-0238-4
11. Формы безналичных расчетов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.vobu.com.ua/rus/crib_categories/question/55
12. О платежных системах и переводах средств: закон, принятый Верховной Радой Украины от 05.04.2001 № 2346-III [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>
13. Поддериогин А. М. Финансы предприятий: Учебник / А. М. Поддериогин, М. Д. Билык, Л. Д. Буряк и др.; Кер.кол. авт. и наук. ред. проф. Поддериогин А.М. – 6-е изд., Перераб. и доклада. – М.: Финансы, 2011. – 552 с.
14. Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов № 500) Международная торговая палата; Международный документ от 01.01.1994 № 500 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/988_003
15. Ярошевич Н. Б. Финансы предприятий: учеб. пособ. / Н. Б. Ярошевич. – К.: Знання, 2012. – 341 с. ISBN: 978-966-346-685-9

УДК 342.51

МЕСТО ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ В СИСТЕМЕ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ

Володовский Ю.П.,

студент кафедры административного права,

Ворушило В.П.,

*канд. юрид. наук, доцент, заведующий кафедрой административного права,
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк*

Статья посвящена проблеме исполнительной власти, ее значению и месту в системе государственной власти. Определяются перспективные направления совершенствования механизма государственного управления в процессе построения в Донецкой Народной Республике правового государства и гражданского общества. Особое внимание уделено месту исполнительной власти в системе государственной власти.

Ключевые слова: *власть, государственная власть, исполнительная власть, судебная власть, признаки и функции исполнительной власти.*

The article deals with the executive branch, its purpose and place in the system of state power. Identify promising directions for improving governance mechanism in the process of construction of the Donetsk People's Republic of legal state and civil society. Particular attention is paid to the place of the executive power in the government system.

Keywords: *power, state power, executive power, judicial power, features and functions of the executive power.*

Постановка проблемы. Место исполнительной власти в системе органов государственной власти является основной проблемой для любого государства, независимо от типа государственного устройства и формы правления. Так как в настоящее время наблюдается тенденция усиления роли исполнительной власти, а Исполнительная власть – это главный рабочий инструмент, реализующий политику государственной власти как целостной системы (целостности всех уровней власти) то законы, выражающие политику государства и исходят от законодательной власти должны тщательно разрабатываться с учётом положительного опыта других государств регулируя соответствующую область взаимоотношений.

Анализ последних исследований и публикаций. Отдельные аспекты данной темы были подробно рассмотрены и проанализированы в исследованиях и публикациях ведущих российских ученых-правоведов таких как: Алехина А.П., Кармолицкого А.А., Козлова Ю.М., Бахраха Д.Н., Бачило И.Л., Голушяк В.В., Кашанина Т.В. и др.

Но не смотря на то, что в данной проблематике проведено много научных исследований, ещё остаются вопросы требующие дальнейшего научного изучения. Образование Донецкой Народной Республики (далее ДНР) – яркий пример, когда государство создавалось самим народом, населением края, которое проявило высочайшую гражданскую ответственность и взяло на себя решение всех вопросов, связанных со своим будущим жизнеустройством.

В Донецкой Народной Республике формируется правовое государство, которое должно представлять собой систему органов и институтов, обеспечивающих нормальное функционирование гражданского общества на основе права, защиту прав и свобод каждого гражданина, подъем экономики и духовный прогресс народа.

Актуальность. Исполнительная власть является важным элементом в политической системе любого государства и во многом именно она определяет характер политического взаимодействия государственной власти, элит и общества внутри страны и модели поведения государства на внешнеполитической арене.

Цель статьи – рассмотреть исполнительную власть в Донецкой Народной Республике. Цель состоит в том, чтобы показать что исполнительная власть – требует внимания, анализа, оценки, для того, чтобы в будущем получить эффект в виде политических, экономических, социальных результатов государственного управления.

Изложение основного материала исследования. Первым ученым, который наряду с законодательной властью выделил исполнительную власть и дал ей краткое историческое и юридическое описание, был английский философ Дж. Локк. Но именно Монтескье принадлежит заслуга обоснования и показа исполнительной власти на таком историческом и периодическом фоне, который увидел весь культурный мир. Внешне данная ветвь власти представлена системой органов государственного и муниципального управления или, что одно и то же, системой органов исполнительной власти. К ним относятся президент, правительство, министерства и ведомства, органы муниципального управления, государственные учреждения и предприятия.

Исполнительную власть в литературе и быту еще именуют административной властью (лат. администрировать – управлять, распоряжаться, заведовать). На нее возложено непосредственное управление государственными делами. В соответствии с теорией разделения властей власть исполнительная – это власть правоприменительная, на которую возлагается функция исполнения конституции, законов, принимаемых парламентом, т.е. законодательной властью, ведущие повседневную оперативную работу по государственному управлению общественными процессами в интересах общества [3 с.95].

Принципиальное качество и назначение исполнительной власти выражаются в особом виде государственной деятельности, в правоприменительной её сути. Причем в отличие от правоприменительной судебной власти (где исполнение требований закона осуществляется преимущественно в негативных случаях) для исполнительной власти характерно в основном правоприменение позитивного характера, то есть прямое исполнение требований законодательства в целях нормальной и эффективной работы находящихся под ее воздействием объектов экономики, политики, права, культуры и т.п.

Исполнительная власть реализуется через деятельность специальных субъектов, наделённых исполнительной компетенцией. В государственно-властном механизме она представлена органами исполнительной власти. Через деятельность государственных органов – субъектов исполнительной власти, исполнительная власть приобретает динамические качества [6 с. 16].

Следовательно, исполнительную власть можно охарактеризовать в качестве подсистемы в рамках единой государственной власти. Однако, необходимо учитывать, что в законодательстве должны фиксироваться полномочия, компетенция и функции не самой исполнительной власти, как государственно-правового института, а лишь субъектов, реализующих ее на том или ином уровне.

Исполнительная власть проявляется через признаки организующего характера:

1. Власть имеет управляющее воздействие и практическую деятельность по организации исполнения законов, обеспечения исполнения актов высшего руководства.
2. Управляющее воздействие универсального характера, которое проявляется, осуществляется непрерывно и везде, где функционирует человеческое сообщество.
3. Управляющее воздействие имеет административно-принудительный характер (в рамках закона), который опирается на возможность самостоятельно осуществлять физические, административно-штрафные и иные меры принуждения.
4. Управляющее воздействие предметного характера осуществляется на конкретных территориях с конкретным контингентом людей, вовлекает реальные

ресурсы, использует инструменты материального стимулирования и мотивации (награждения, финансовую поддержку и т.д.) [4 с.132].

Все эти признаки исполнительной власти обуславливают ее организационно-правовую форму. От установления организационно-правовой формы зависят качество всего госаппарата управления, его пригодность и способность решать задачи.

Функции исполнительной власти соединены с практической реализацией законов. Именно в этом плане исполнительную власть можно представить как подсистему в системе единой государственной власти. Необходимо учитывать, что функции исполнительной власти тесно взаимосвязаны с функциями государства, которые в свою очередь зависят от целей и задач, стоящих перед государством на современном этапе. В соответствии со ст.1 Конституции Донецкой Народной Республики «Донецкая Народная Республика является демократическим правовым социальным государством» [1]. Это означает, что на территории Республики в соответствии с Конституцией официальной политической идеологией является демократия.

Исполнительная власть гораздо полнее, чем законодательная, представляет единство, сущность, функциональную направленность государства, а потому основное назначение государства – охранять внутренний и внешний мир общества, обеспечивать его благосостояние – реально и содержательно воплощаются в ее функциях.

Функции исполнительной власти:

– функция охраны общественного порядка и обеспечения национальной и государственной безопасности представляет собой одно из главных направлений в деятельности органов данной власти;

– регулятивно-управляющая функция, представляющая собой деятельность «публичных служб» по руководству экономикой финансами, культурой, образованием, внутренними и внешними делами государства;

– функция обеспечение прав и свобод граждан;

– нормотворческая функция – предполагает издание органами исполнительной власти нормативных актов управления;

– оперативно-исполнительная, заключается в том, что органы исполнительной власти обеспечивают реализацию правовых норм, содержащихся как в законах, так и в подзаконных актах, порождают их нормативное регулирование;

– юридическая функция – деятельность органов по применению административных, дисциплинарных, материальных и финансовых санкций к гражданам и работникам аппарата государственного управления, совершившим правонарушение.

Вопрос о функциях исполнительной власти является ключевым в теории разделения властей и на этапе построения ДНР приобретает научную и практическую значимость в организации деятельности органов государственного управления.

Согласно ст.2 Закона ДНР «О системе органов исполнительной власти Донецкой Народной Республики» исполнительную власть в ДНР возглавляет Глава ДНР, осуществляет Совет Министров ДНР и иные органы исполнительной власти ДНР в соответствии с Конституцией и законами ДНР [2].

На современном этапе становления Республики в органы исполнительной власти ДНР будут ещё больше привлекать молодежь. До 30% всех чиновников в исполнительной власти ДНР будет составлять молодежь. Это позволит молодежи не только как со стороны общественности предлагать инициативы на местном уровне, но и непосредственно влиять на все процессы, происходящие в наших населенных пунктах. Так как у молодежи незаангажированный взгляд на жизнь.

В любом обществе между государством и обществом существует взаимодействие, качество и уровень которого определяется эффективностью политики в сфере управления. Если государственное управление стремится добиться успеха, то оно должно обеспечить гражданам комфортные условия существования в соответствии с обещаниями, сделавшими это управление легитимным. Не секрет, что подобные действия в ситуации ограниченности ресурсов (как кадровых, так и материальных)

весьма затруднительны. Задача обеспечения потребностей всего общества, является почти неразрешимой. Следует подчеркнуть, что для решения данной задачи государственные структуры прибегают к взаимовыгодному и эффективному сотрудничеству с частным сектором и общественностью [5 с.234]. Но в ДНР эти отношения требуют реорганизации или, вернее сказать, реструктуризации. Так как у нас идет процесс формирования правового государства.

Согласно ст.6 Конституции ДНР государственная власть в ДНР осуществляется на основе разделения властей на законодательную, исполнительную и судебную. Согласно этому существует мнение что законодательная, исполнительная и судебная власти равнозначны и равноправны, что позволяет им с достаточной степенью эффективности взаимно сдерживать, уравновешивать и контролировать друг друга.

Подобное мнение, мало сочетается с реальностью. Его сторонники попросту выдают желаемое за действительное, полагая, что существует некое «идеальное» состояние государственной системы управления, при которой все ветви власти равны. Однако на самом деле это состояние не достигнуто в ДНР и нигде в мире, и более того это недостижимо в принципе.

Государство не может существовать без исполнительной власти, тогда как его политическая система, в принципе, способна функционировать без законодательного органа, судебной системы. Масштаб влияния и ресурсов, сосредоточенных у исполнительной власти, может в равной степени ограничиваться или не ограничиваться ничем. Механизмом, направленным на ограничение исполнительной власти является Конституция ДНР.

Если сопоставить развитие «властей» в современном мире, то без особого труда обнаружится, что наибольшим динамизмом отличается исполнительная власть, ибо она более восприимчива, чувствительна к ходу событий, связана с ними тысячами нитей, видимых и невидимых. Она отвечает своему назначению именно тогда, когда не только улавливает и отражает перемены, происходящие как в обществе в целом, так и в отдельных его сферах, но и предвидит такие перемены, создает предпосылки для их прихода и видоизменяется вместе с ними, приспосабливается к новым временам [7 с.315].

Разгадка динамизма исполнительной власти кроется в ее функциях. Исполнительная власть организует реализацию принципиальных установок, принятых в законах, что подразумевает решение многих конкретных вопросов. Исполнительная власть не только применяет законы и выполняет закрепленные в них установления, но и сама издает нормативные акты ли выступает с законодательной инициативой. Сущность исполнительной власти раскрывается через реализацию ею своих функций.

Законодательная власть реализуется в форме издания законов и контроля за органами исполнительной власти. Но у нее нет рычагов, с помощью которых можно управлять группами людей, использовать финансовые и материальные средства, силовые структуры. В аналогичном положении находится и судебная власть. Судебные органы выносят приговоры по уголовным делам, разрешают гражданские споры, отменяют неправомерные решения должностных лиц. Однако их управленческие и, следовательно, материальные и финансовые возможности крайне ограничены. Такими возможностями обладает исполнительная власть, которая опирается на обширные территории, контингенты людей, финансовые и информационные ресурсы, использует механизм служебных продвижений и поощрений.

Этот аспект придает данной власти особую опасную мощь, нередко порождает у ее носителей чувство незаконности. Поэтому нормы административного права устанавливают пределы исполнительной власти, в рамках которых она может функционировать.

Универсальность исполнительной власти проявляется в том, что она охватывает все важнейшие сферы и отрасли общественной жизни. Исполнительная власть имеет

универсальный характер во времени и пространстве, и ее органы действуют постоянно. Этот признак также является существенным.

Все перечисленные признаки, позволяют утверждать, что с практической точки зрения исполнительная власть в упряжке трех ветвей власти занимает ведущее место не только в ДНР, но и в других демократических государствах, где закреплён принцип разделения властей. Законодательная власть по своей природе является направляющей и контролирующей. Она создает как бы архитектурные проекты, по которым органы исполнительной власти строят здания. Вместе с тем эта власть наблюдает за строительством, за тем, чтобы здание было сооружено строго по чертежу. При всей своей важности и необходимости законодательная власть является подсобной и призвана, в основном, корректировать деятельность исполнительной, в которой состоит существо подлинного управления гражданами. То же самое можно сказать о судебной власти. Посредством приговоров по уголовным делам и решения по гражданским спорам она устраняет дезорганизующие воздействия в государственном управлении, является фактором устойчивости исполнительной власти, ее рационального и законного функционирования.

Выводы. Традиционная концепция разделения властей на законодательную, исполнительную и судебную должна пониматься не как дележ власти, а как создание системы сдержек и противовесов, способствующих беспрепятственному осуществлению всем ветвями власти своих функций. Законодательная власть (верховная), избранная всенародно, отражает суверенитет государства. Исполнительная власть (производная от законодательной) назначается представительным органом власти, занимается реализацией законов и оперативно-хозяйственной деятельностью. Судебная власть выступает гарантом восстановления нарушенных прав, справедливого наказания виновных.

В Донецкой Народной Республики гражданское общество складывается медленно, и пока еще нельзя говорить, что оно сложилось. У нас на данный момент формируется демократические традиции. В таких условиях чрезвычайно найти оптимальный баланс разделения властей, не допускающий возникновения авторитарного режима.

Исполнительная власть представляет собой относительно самостоятельную ветвь единой государственной власти, тесно взаимодействующую с законодательной и судебной властями. Разделение властей нельзя абсолютизировать, доводя дело до признания полной независимости каждой ветви. Все они взаимосвязаны.

Литература:

1. Конституция Донецкой Народной Республики от 14.05.2014г. принята Верховным Советом Донецкой Народной Республики.
2. Закон Донецкой Народной Республики «О системе органов исполнительной власти Донецкой Народной Республики» от 24.04.2015г. принятый Народным Советом Донецкой Народной Республики.
3. Бачило И.Л. Исполнительная власть. Проблемы развития. Москва.: Велби, 2012. – 278 с.
4. Бельский К.С. Разделение властей и ответственность в государственном управлении (политологические аспекты). Учебное пособие. – Москва.: Типография ВНИИТЭМР, 2011. – 156 с.
5. Венгеров А. Теория государства и права. Учебник. – Москва.: Дашко и Ко, 2013. – 358 с.
6. Пронина В.С. Правовое регулирование органов исполнительной власти // Журнал российского права. – 2011. – № 2. – С. 27-28.
7. Алехин А. П., Кармолицкий А. А., Козлов Ю. М. Административное право Российской Федерации: Учебник. Москва.: Зерцало, 2009. 411 с.

УДК 341.9.01

МЕСТО МЕЖДУНАРОДНОГО ЧАСТНОГО ПРАВА В ПРАВОВОЙ СИСТЕМЕ И ЕГО СООТНОШЕНИЕ С МЕЖДУНАРОДНЫМ ПУБЛИЧНЫМ ПРАВОМ**Прокофьев Н.А.,***студент кафедры хозяйственного права,***Разбейко Н.В.,***ассистент кафедры хозяйственного права,**ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк*

Статья посвящена проблеме определения места международного частного права в правовой системе, как в целом, так и каждого государства в частности, в зависимости от научного подхода, который выбран для решения этого вопроса, а также раскрывается соотношение международного частного и международного публичного права.

Ключевые слова: *международное публичное право, международное частное право, соотношение международного частного и публичного права, место международного частного права.*

The article is devoted to the problem of determining the place of private international law in the legal system as a whole and of each state in particular, according to a scientific approach that is chosen to address this issue, and reveals the ratio of international private and public international law.

Keywords: *public international law, private international law, the ratio of public and private international law, the place of private international law.*

Постановка проблемы в общем виде. Исследования такого правового явления, как «международное частное право», осуществлялись еще в Древнем Риме во времена Ульпиана. Однако при этом достаточно мало внимания уделялось определению места международного частного права в правовой системе, что является весьма актуальным в связи с перестройками, которые происходят в XXI веке. Логическим продолжением этой темы является проблема соотношения международного частного и публичного права в контексте нахождения общих черт и различий.

Анализ последних исследований и публикаций. Данная тема была подробнее рассмотрена и проанализирована в исследованиях и публикациях ведущих российских и зарубежных ученых-правоведов таких как: С.А. Борисевич, Т.А. Гречка, И.И. Дахно, А.С. Довгерт, В.И. Кисель, А.А. Мережко, Н.В. Пронюк, С. Фединяк, О.Ф. Юлдашев и др.

Актуальность. Данная тема актуальна в современную эпоху в связи с расширением материальной основы общественных отношений и сферы действия, усложнением структуры, а также дифференциацией субъектов международных экономических отношений.

Цель статьи. Целью данной статьи является освещение проблемы определения места международного частного права в правовой системе, как в целом, в зависимости от научного подхода, который выбран для решения этого вопроса, а также исследование соотношения международного частного и международного публичного права.

Изложение основного материала исследования.

I. Место международного частного права в правовой системе.

Универсального определения понятия международного частного права нет, поскольку в мире существует около 214 правовых систем. В этом контексте возникает

вопрос, что собой представляет международное частное право и каково его место в правовой системе в целом. Прежде всего, стоит отметить, что международное частное право (далее – МЧП) – это система юридических норм, направленных на регулирование международных невластных (частноправовых) отношений с «иностранным элементом». Предметом МЧП являются международные частные отношения, а также отношения международного гражданского процесса, а основными методами – коллизионно-правовой и материально-правовой.

Значение МЧП наиболее полно раскрывается через его цель и функции. Как считал ведущий юрист-международник Х. Лаутерпахт, цель МЧП состоит в том, чтобы сделать возможным применение права иностранного государства на территории национального государства. При этом эта цель диктуется соображениями справедливости, удобства, необходимостью международных отношений между индивидами, а также самой концепции публичного порядка. По мнению шведского коллизиониста Е. Хилдинга функция МЧП состоит в обеспечении оптимальных и справедливых решений по делам, в которых содержатся иностранные элементы или связанные с иностранными государствами. Важно и то, что различные системы МЧП, несмотря на всю их разнородность, способствуют нормализации международных отношений и облегчают задачу разрешения конфликтов на уровне законов и юрисдикции [1, с. 19].

Задачей МЧП является регламентация определенных его предметом отношений всесторонней защиты прав и интересов субъектов права, создания единого правового пространства в осуществлении ими своих прав и обязанностей, укрепления сотрудничества государств, принадлежащих к различным экономическим, правовым, социальным, культурным системам [2, с. 32].

Вопрос с местом МЧП в системе права в доктрине международного права всегда был и остается дискуссионным. Так, международная составляющая МЧП направляет его рассмотрение, как часть международного права, а национальная составляющая – как часть внутреннего права государства. Между этими «полюсами» и идет научная дискуссия в течение почти двух столетий. В рамках как международно-правовой концепции МЧП (ее сторонников называют «универсалистами», «интернационалистами», «международниками»), так и национально-правовой концепции (ее сторонники называют «цивилистами») существует многовариантность. При существовании двух полярных подходов к вопросу о юридической природе МЧП нетрудно прогнозировать возникновение третьего подхода, или своего рода «компромиссной» концепции, согласно которой МЧП является полисистемным комплексом, который состоит из норм внутреннего права и норм международного публичного права. Перед тем, как кратко рассмотреть упомянутые концепции, следует сделать оговорку о том, что их авторы имели разное видение содержания МЧП. Так, одни пытались найти место в правовой системе только для коллизионного права, а другие – для МЧП в более широком смысле.

Международно-правовая концепция МЧП преобладала в XIX в. свою позицию «международники» обосновывают преимущественно связью правоотношений МЧП с отношениями межгосударственного характера. Имеются в виду, прежде всего «пограничные» ситуации, когда поиск решения в частноправовой сфере осуществляется на уровне государств. Другим их аргументом является указание на наличие общих для МЧП и международного публичного права (далее – МПП) источников (международных договоров и международных обычаев) и общих для них основных правовых принципов (принцип суверенитета, принцип недопущения дискриминации и т.д.) [3, с. 39].

Французский юрист-международник Ж. Гускоз, критикуя классическое разграничение МЧП и МПП, отмечает: «Всем хорошо известно, что эти две ветви права неотделимы друг от друга. Во внутреннем праве именно в зоне конфликтов – там, где пересекаются сферы действия так называемых публичного и частного права, – возникает больше юридических проблем, наиболее важных и деликатных». Некоторые

сторонники теории транснационального права (например, американский ученый Ф. Джессеп) выдвигают тезис о том, какое транснациональное право включает в себя как публичное, так и частное международное право. Среди аргументов, выдвигаемых в поддержку этого подхода, является, в частности, следующее: коллизионные нормы имеют международно-правовой характер, «поскольку по поводу той или иной нормы установилась согласие государств и поскольку в основе коллизионной нормы нередко лежит международный обычай, который складывался веками» [4, с. 120].

Национально-правовая концепция МЧП получила признание в общемировой науке и законодательстве государств в середине XX в. Существует несколько вариантов этой концепции. Отдельные авторы (М. Брагинский, А.Л. Маковский) признают МЧП только частью национального гражданского права. Однако большинство ученых (Л. Лунц, Н.Н. Богуславский, Г.К. Матвеев, К. Дмитриева) видят в МЧП самостоятельную отрасль внутреннего права цивилистического характера. В последнее время ряд авторов (например А.А. Степанюк) характеризуют МЧП как подсистему в пределах внутреннего права, что, по их мнению, позволяет объяснить привлечения к регулированию норм различной отраслевой и уровневой принадлежности.

Согласно цивилистической концепции единого МЧП для всех или отдельных групп государств не существует. Каждое государство имеет свое МЧП. Во всех вариантах национально-правовой концепции МЧП заложены определенные общие аргументы. На первый план поставлен тезис о том, что МЧП регулирует особую группу гражданско-правовых отношений между физическими и юридическими лицами, находящимися под верховенством государства и, соответственно, под действием его внутреннего законодательства. Кроме того, многие из «цивилистов» считают, что правоотношения МЧП регулируются исключительно нормами внутреннего права, среди которых отдельную группу составляют трансформированные во внутреннее законодательство нормы международных договоров и обычаев или санкционированные государством «преднормы» международных договоров [5, с. 41].

Как отмечается в решении Постоянной палаты международного правосудия, «нормы международного частного права являются составной внутригосударственного права», за исключением случаев, когда они «введены международными соглашениями или обычаями и носят, соответственно, настоящий характер международного права, регулирующего отношения между государствами». Авторы, придерживающиеся этого подхода, приводят следующие аргументы:

1) источники МЧП имеют преимущественно в основном внутригосударственный характер;

2) исходя из суверенитета государства, судья национального суда всегда применяет национальную коллизионную норму, не обращая при этом внимания на то, как решается данный вопрос в других правовых системах;

3) законы о гражданстве и о правовом положении иностранцев, является частью МЧП, являются национальными нормами права, которые были приняты государством в одностороннем порядке;

4) метод МЧП имеет внутригосударственный характер, и в нем используются категории национального гражданского права.

Таким образом, по мнению этих авторов, МЧП является проекцией национального частного права с необходимыми изменениями на международную плоскость.

В то же время некоторые из сторонников подхода к внутригосударственной природы МЧП выходят из его самостоятельности как отрасли права. Профессор К. Дмитриева обобщает основные постулаты этого подхода, который доминирует в постсоветской доктрине МЧП:

1) международное частное право, безусловно, связано как с международным (публичным) правом, так и с частным правом, которое является частью национального права государства;

2) несмотря на тесную связь с международным (публичным) правом, международное частное право входит в систему внутреннего (национального) права государства. Это жестко определяется предметом правового регулирования – частноправовыми отношениями. Оно регулирует отношения между такими субъектами как физические и юридические лица, которые находятся под верховенством государства и, соответственно, под действием его внутреннего права. Механизм международно-правового регулирования не пригоден для регулирования отношений между физическими и юридическими лицами;

3) в системе внутреннего права МЧП не является частью гражданского права (семейного, трудового). Оно занимает самостоятельное место в этой системе – является самостоятельной отраслью со своим специфическим предметом и методом регулирования;

4) вопреки своему названию МЧП имеет национально-правовую природу. В отличие от международного (публичного) права, единого для всех государств, международное частное право существует в рамках внутреннего (национального) права каждого государства («российское международное частное право», «Украинское международное частное право», «английское международное частное право» и т.д.) [6, с. 20].

Концепция, рассматривает МЧП как полисистемный комплекс, концепция была предложена, развита и поддержана в трудах российских ученых, в частности А.Н. Макарова, Р.А. Мюллерсон, Т.М. Нешатаева, М.М. Кузнецова, В.А. Канашевского и других. Согласно этой концепции МЧП – это объективно существующий полисистемный комплекс, который состоит из относительно самостоятельных блоков норм, которые, образуя целостную систему и сохраняют свое место в «базисных» системах права (в национальной или международной), взаимодействуют друг с другом во время регулирования отношений несобственного характера. Для обоснования своей позиции сторонники этой теории опираются на дуализм источников МЧП, обусловленный сложностью самого его предмета: с одной стороны, это цивилистические отношения, которые якобы требуют регулирования нормами национального права, а с другой – иностранный элемент отношений требует введения международного источника права.

На наш взгляд, рациональные зерна есть во всех трех концепциях юридической природы МЧП и его места в системе права, однако следует сделать акцент на концепции, которая рассматривает МЧП как полисистемный комплекс, так как специфика предмета (частноправовые отношения международного характера) и метода регулирования (коллизивно-правовой и материально-правовой) выводят МЧП за рамки национальной системы права. Исторически зародившись и сформировавшись во внутригосударственном праве на отдельных этапах развития человеческой цивилизации, современное МЧП включает в свой состав нормы, имеющие совершенно иную природу и источник происхождения по сравнению с нормами национального права, а именно нормы международных договоров. Субъектами частноправовых отношений международного характера стали такие субъекты, которые неизвестны национальному праву (международные организации), что вызвало к жизни новые правовые категории (например, международные юридические лица), чуждые внутригосударственному праву.

Таким образом, современное МЧП, не будучи самостоятельной правовой системой (его, цепко удерживает внутригосударственное право), представляет собой полисистемный комплекс норм, имеющих различную юридическую природу, объединяющим фактором которых выступает предмет правового регулирования – частные отношения международного характера.

Стоит также отметить, что по природе норм международного МЧП и его места в системе права существуют такие взгляды:

- 1) МЧП является частью МПП;
- 2) МЧП нет, а есть внутреннее законодательство, касающееся иностранцев;
- 3) МЧП – это сочетание внутреннего законодательства и МПП;
- 4) МЧП является отдельной отраслью права, поскольку имеет отдельный предмет и присущие только ему правовые способы регулирования (коллизийные и материально-правовые нормы).

Особого внимания заслуживает теория А.Л. Маковского, который делает вывод о том, что МЧП является своего рода надстройкой над другими нормами национального гражданского права, специально созданной для регулирования отношений, осложненных иностранным элементом. То есть оно не является частью МЧП, однако при этом и непосредственной составляющей национальной системы права также МЧП трудно назвать в таком контексте.

Более того, в доктрине МЧП существуют мнения о квалификации МЧП в качестве комплексной системы права или комплексной отрасли права. Н.Ю. Ерпилова, в частности, отмечает, что совершенно очевиден комплексный характер МЧП и невозможность «втиснуть» его ни в пределы внутригосударственного (национального), ни в пределы МПП. МЧП – абсолютно самостоятельная правовая система, имеющая собственный предмет регулирования, который отличается от любых других правовых систем. Комплексность МЧП ученый связывает с тем, что МЧП объединяет нормы внутригосударственного законодательства, международных договоров и обычаев, регулирующих имущественные и личные неимущественные отношения, осложненные иностранным элементом, то есть отношения международного характера с помощью коллизийно-правового и материально-правового методов [7, с. 305].

Напоследок заметим, что определение места МЧП зависит от того, какой философской концепции права придерживается тот или иной автор. Так, например, сторонники социологического направления в юриспруденции склонны считать МЧП частью международного права в широком смысле, а позитивисты рассматривают его как отдельную отрасль внутреннего права.

II. Соотношение международного частного права с международным публичным правом.

Прежде чем рассмотреть соотношение международного частного и публичного права, необходимо выяснить различия публичного и частного права вообще, ведь на сегодняшний день правовые системы многих цивилизованных стран основываются на принципе разделения права на частное и публичное. Мировая юридическая наука признает это разделение в известной мере условно, однако необходимым. По известной формуле римского юриста Ульпиана, публичное право касается положения государства, частное – пользы отдельных лиц.

На основе этого перейдем к выяснению соотношения и взаимосвязи международного частного и международного публичного права. Как известно, МЧП, так же как и МПП, регулируя международные отношения, касается права нескольких государств. Поэтому в начале развития современной науки права предпринимались попытки рассматривать МПП (преимущественно международное обычное право) как фундамент МЧП. Точка зрения, согласно которой МЧП касается правовых систем суверенных государств, впервые появилась в рамках теории международной вежливости (*comitas gentium*), согласно которой применение иностранного права определяется международной вежливостью. Теория, согласно которой МЧП основывается на МПП, нашла сторонников среди таких ученых, как К. Цительман (1852-1923 гг.) и Г. Франкенштайн. Причем К. Цительман считал, что МЧП помогает восполнять пробелы в национальном МЧП, а Г. Франкенштайн опирался в своей концепции на языковые и психологические аспекты народов. В современной доктрине МЧП о месте МЧП в юридической системе сложилось три основных подхода [8, с. 22].

МПП – это отрасль права, которая регулирует отношения между государствами, межгосударственными организациями, государственно-подобными, нациями, которые борются за независимость. МПП является сферой политики. Субъектами этой отрасли права являются носители власти. Они, в частности, объявляют войну и мир, меняют государственные границы, принимают гражданство иностранцев, подают друг другу помощь или, наоборот, «перекрывают кислород». Последнее в 1999 году наглядно было продемонстрировано по Югославии. В свое время Мао Цзэдун говорил: «Винтовка рождает власть!» Там, где винтовка и власть, – область публичного права, в том числе международного.

МЧП касается гражданско-правовых отношений, прежде всего, между организациями и гражданами разных стран. Предметом регулирования в МЧП являются отношения гражданско-правового характера, возникающие в международной жизни с участием лиц разной государственной принадлежности. Такие отношения не властны, неполитические и не требуют применения оружия. Гражданские правовые отношения – это, прежде всего имущественные отношения между физическими и юридическими лицами разных государств. Субъектом в имущественных отношениях является иностранная сторона. Субъекты имущественных отношений могут принадлежать к одному государству, однако объект, в связи с которым возникли соответствующие отношения, находится за границей. Возникновение, изменение и прекращение имущественных отношений могут быть связаны с юридическим фактом за рубежом (причинение вреда).

Таким образом, международные отношения не ограничиваются только межгосударственными, межвластными контактами основных субъектов международного права. Происходят постоянные контакты между физическими и юридическими лицами различных государств, на уровне международных неправительственных организаций, регулируются или национальным законодательством соответствующего государства или нормами МЧП.

Как отмечалось выше, МПП – это совокупность юридических принципов и норм, регулирующих отношения между государствами и другими субъектами международного права. В свою очередь, МЧП – это система юридических норм, направленных на регулирование международных невластных отношений с «иностранным элементом». МЧП окончательно сформировалось как независимая отрасль права в XIX веке. Ранее она рассматривалась как часть других отраслей права. Понятие «международное частное право» имеет разный смысл в разных национально-правовых системах. В то же время основа МЧП остается неизменной – коллизионные нормы, с помощью которых определяют ситуации, когда применяется национальное частное право, а когда иностранное частное право. Учебники по МЧП все чаще включают еще и такие вопросы, как международный гражданский процесс и даже коллизионные вопросы публичного права (международное уголовное право, международное административное и международное валютное право).

В общем, наблюдается тесная взаимосвязь международного публичного и международного частного права по следующим причинам:

- они в широком смысле регулируют международные отношения;
- их общие принципы касаются основных принципов международного публичного права;
- и в международном публичном праве, и в международном частном праве всегда является признание правосубъектности другого государства;
- международные договоры по вопросам международного частного права не могут противоречить принципам международного публичного права, устанавливая таким способом общие правовые условия международного сотрудничества в различных областях. В связи с этим некоторые ученые считают нецелесообразным выделять международное частное и публичное право как отдельные отрасли права. Однако кроме их общих черт существуют и отличия.

Разграничение между МЧП и МПП можно осуществлять по следующим основаниям:

– по субъектам: в МПП субъектами являются государства и нации, борющиеся за независимость, международные организации, а в МЧП – физические и юридические лица;

– по предмету правового регулирования: в МПП – это межгосударственные межвластные отношения, а в МЧП – международные частноправовые отношения (гражданские, семейные, трудовые и т.д.);

– по источникам: международный договор, международный обычай и т.д. в МПП, а также национальное законодательство, международные договоры и т.п. в МЧП;

– по методу правового регулирования: в МПП – это согласование воли государств; в МЧП – преодоление коллизий;

– по видам ответственности в МПП предполагается международно-правовая ответственность в МЧП – гражданско-правовая;

– по сфере действия в МПП ее можно определить как глобальную (охватывает все государства и других субъектов международного права), а в МЧП она имеет национальные границы (в каждом государстве есть свое международное частное право) [9, с. 85].

В соответствии с этим в МПП роль основного источника регулирования играет международный договор. В МЧП международный договор до юридических и физических лиц используют не напрямую, а посредством его санкционирования соответствующим государством в той или иной форме. МЧП можно представить без международного договора. В таком случае определенное государство автоматически создавала бы как коллизионные, так и материально-правовые нормы для регулирования правоотношений с иностранным элементом.

МЧП стоит на двух опорах – коллизионных и материально-правовых нормах. МЧП положило начало коллизионным нормам. Эти нормы не содержат прямого указания, как нужно решать тот или иной вопрос. Они отмечают лишь, какое именно законодательство нужно применять. Учредителями международного коллизионного права считают итальянских постгlossаторов XIV в. Бартоли и Бальде. Между международным публичным правом и международным частным правом нет «китайской стены» хотя бы ввиду того, что нормы международного договора переносятся в гражданское законодательство стран, участвующих в договоре [10, с. 15].

Однако в публично-правовой сфере преобладают властные организационные, принудительные принципы, связанные с осуществлением государственных и общественных (публичных) интересов.

Частноправовой подход обусловлен инициативой и самостоятельностью участников хозяйственной деятельности, которые реализуют собственные (частные) интересы. Конечно, в регулировании экономики, имущественных отношений каждая из этих сфер имеет свои преимущества и недостатки, поэтому почти никогда не существует в «чистом» виде, разве что при чрезвычайных ситуациях. Так, например, в период войны не обойтись без резкого усиления публично-правовых основ. Однако в либеральных рыночных условиях частноправовые основы неизбежно приходится ограничивать с целью предотвращения монополизма и недобросовестной конкуренции, защиты прав потребителей и тому подобное.

Итак, проблема заключается не в разрешении или устранении вмешательства государства в имущественный оборот, а в ограничении этого вмешательства, в установлении законом его четких границ и форм.

В общем можно отметить, что МЧП и МПП различаются между собой, прежде всего предметом регулирования и субъектным составом. Субъектами МПП являются государства, международные организации, государственно-подобные образования, нации, борющиеся за независимость, тогда как участниками правоотношений МЧП выступают преимущественно физические и юридические лица. Предмет МПП

составляют межгосударственные публично-правовые отношения, а предметом МЧП являются частноправовые отношения, осложненные иностранным элементом. Несмотря на различие упомянутых систем права, последние взаимодействуют между собой, влияют друг на друга и имеют «пограничные» сферы. Например, МЧП и МПП базируются на общих правовых началах международного общения, имеют одинаковые виды правовых источников (международные договоры и международные обычаи).

При этом все больше вопросов правового регулирования транснациональных отношений субъектов МЧП находят свое решение благодаря заключению соответствующих международных договоров, характерно для МПП. Более того, МЧП не может нарушать основные принципы МПП (суверенитета государств, невмешательства во внутренние дела), используя их иногда в своеобразной форме, как это имеет место, например, при применении принципа взаимности или определения статуса (правового режима) иностранцев в международном гражданском процессе.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении (по данной проблеме). На основе проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

1) в любом государстве вопросы МЧП занимает важное место, а суть его сводится к тому, что это является системой юридических норм, направленных на регулирование международных невластных (частноправовых) отношений с «иностранным элементом». Соответственно, предметом МЧП являются частноправовые отношения с иностранным элементом или международные частноправовые отношения (частноправовые отношения международного характера), а также вопросы международного гражданского процесса;

2) вопрос определения МЧП в юридической системе до сих пор остается дискуссионным и актуальным, однако можно с уверенностью утверждать, что на сегодняшний день сформировалось три основных концепции по этому поводу: международно-правовая, национально-правовая и концепция, которая рассматривает МЧП как полисистемный комплекс. Однако следует сделать акцент на последней концепции. Современное МЧП, не будучи самостоятельной правовой системой (его, цепко удерживает внутригосударственное право), представляет собой полисистемный комплекс норм, имеющих различную юридическую природу, объединяющим фактором которых выступает предмет правового регулирования – частные отношения международного характера.

3) МЧП нужно отличать от МПП на основе анализа многих критериев, среди которых основное внимание нужно уделить предмету, источникам, субъектному составу, методам и сфере регулирования, однако отрицать их взаимосвязь нецелесообразно и нарушающим основополагающие принципы и идеи, которые легли в основу возникновения и развития международного права вообще.

Основными направлениями дальнейших разработок по данной проблематике – изучение судебной практики с целью ознакомления с практикой применения разными судами коллизионных привязок.

Литература:

1. Гречка Т.А. Правовая природа международного частного права и его место в правовой системе Украины / Т.А. Гречка // Государство и право: сборник науч. работ. Серия «Юридические и политические науки» / Под общ. ред. Ю.С. Шемшученко. – М., – 2011. – Вып. 52. – С. 303-309.

2. Мережко А.А. Соотношение международного частного с международным публичным правом // Юридическая газета. – 2004. – № 17 (29). – С. 18-22.

3. Юлдашев О.Ф. Международное частное право. Академический курс: [учебник для студ. высш.уч.зав.] / О.Ф. Юлдашев. – М.: ИНЮР, – 2004. – 352 с.

4. Довгерт А.С. Международное частное право. Общая часть: [учебник] / А.С. Довгерт, В.И. Кисель. – М.: Правовое единство, – 2012. – 374 с.

5. Чубарев В.П. Международное частное право: [учеб. пособие.] / В.П. Чубарев. – М.: Атика, – 2008. – 608 с.
6. Дахно И.И. Международное частное право: [учеб. пособие. для студ. высш. учеб. заведений] / И.И. Дахно. – М.: Центр учебной литературы, – 2008. – 316 с.
7. Фединяк С. Международное частное право: [учебник] / С. Фединяк, Л.С. Фединяк. – М.: Атика, – 2012. – 530 с.
8. Мережко А.А. Проблемы теории международного публичного и частного права / А.А. Мережко. – М.: Юстиниан, – 2010. – 320 с.
9. Пронюк Н.В. Современное международное право: [учеб. пособие] / Н.В. Пронюк. – М.: КНТ, – 2008. – 344 с.
10. Безбородов Ю.С. Истоки международного права. От jus naturale к jus gentium // Междунар. публ. и частное право. – 2011. – N 1. – С.25-27.

УДК342.25:332.1

МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ В СИСТЕМЕ НАРОДОВЛАСТИЯ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Чикаленкова Я.А.,

магистр кафедры хозяйственного права,

Ворушило В.П.,

*канд. юрид. наук, доцент, зав. кафедрой административного права,
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк*

Статья посвящена освещению проблем местного самоуправления в системе народовластия в Донецкой Народной Республике. Автором проанализирована деятельность органов местного самоуправления и определены основные проблемные моменты, которые подлежат теоретическому и практическому решению на законодательном уровне.

Ключевые слова: *народовластие, народ, власть, местное самоуправление, органы государственной власти, органы местного самоуправления, формы осуществления народом власти.*

The article is devoted to coverage the problems of local self-government in the democracy system in the Donetsk People's Republic. The author analyzed the activities of local self-government and the main problem points, which are subject to the theoretical and practical decision at the legislative level.

Keywords: *Democracy, people, authority, local self-government, government authorities, institutions of local self-government, forms of exercise people's authorities.*

Постановка проблемы. Проблема власти всегда занимала ключевое место в отечественной социальной мысли. Как отмечает Б. С. Эбзеев, именно власть и свобода являются исходными точками исследования государственно-правового развития. Важнейшим, до сих пор однозначно не решенным в данной сфере общественных отношений остается вопрос о соотношении народовластия и государственного управления.

Анализ последних исследований и публикаций. Отдельные аспекты местного самоуправления в системе народовластия были предметом исследования многих отечественных и зарубежных ученых, а именно таких как: Карлов А.А. [2], Куйбида В., Чушенко В. [4], Кампо В.М. [**Ошибка! Неизвестный аргумент ключа.**], Эскиев М. А [6], Огнева Е. А. [7], Мамут Л. С. [8].

Актуальность. Актуальность рассмотрения данного вопроса объясняется тем, что построение гражданского общества, демократического правового государства с верховенством права, приоритетом прав человека, разделением властей на законодательную, исполнительную и судебную сопровождается становлением и развитием местного самоуправления. Донецкая Народная Республика, как и страны СНГ, прошла сложный путь перехода от «советской» модели местного самоуправления к созданию собственной законодательной базы по этому вопросу. «В Донецкой Народной Республике признается и гарантируется местное самоуправление», – указано в Конституции Донецкой Народной Республики (ст. 8).

В большинстве демократических стран мира организацию власти на местах, то есть управление местными делами, осуществляют:

– через соответствующие местные органы исполнительной власти (государственные администрации), которые назначаются Президентом и высшими центральными органами исполнительной власти;

– через представительные и исполнительные органы, которые избираются населением соответствующих административно-территориальных единиц. В частности, представительные органы обычно имеют название органов местного самоуправления или муниципального управления.

Местное самоуправление – это право населения административно-территориальных единиц непосредственно или через избираемые ими органы местного самоуправления решать в рамках Конституции и законов значительную часть государственных и общественных дел.

Статья 2 Конституции Донецкой Народной Республики утверждает, что власть в Донецкой Народной Республике осуществляется через органы государственной власти и органы местного самоуправления, то есть они признаются равноправными.

Цель статьи – во-первых, в попытке возможно более полного системного анализа теоретических и правовых аспектов сущности местного самоуправления как одной из основ конституционного строя Донецкой Народной Республики, важнейшей составной части системы демократии в нашей республике. Во-вторых, в исследовании понятия, существенных признаков, функций местного самоуправления, выявлении глубинных связей и опосредований, реально складывающихся между содержанием и функциональными проявлениями местного самоуправления и механизма народовластия.

Изложение основного материала. Местное самоуправление выступает одним из важнейших принципов организации и функционирования власти в обществе, государстве и является необходимым атрибутом любого демократического строя. В ст. 2 Европейской Хартии местного самоуправления провозглашается: «Принцип местного самоуправления должен быть признан в Законодательстве страны и, по возможности, в Конституции страны».

Рассмотрим значение слова «народовластие». Термин «народ» по своей природе многозначен. Во-первых, он употребляется для обозначения жителей, населения государства; во-вторых – для определения самых различных форм общностей – национальной, этнической и т. п.; в-третьих – для проведения различия между правящей элитой и другими гражданами страны. Однако, в теории права понятие «народ» сопоставляется с понятием «граждане» и определяется как принадлежность к государству.

Коренной причиной отсутствия единообразного понимания категории «народ», по мнению Л.С. Мамута, является то, что народ, определяемый специалистами как исторически сложившаяся на определенной территории устойчивая совокупность людей с общими относительно стабильными особенностями языка и культуры, а также осознанием своего единства и отличия от других подобных образований, фиксируемым в самосознании, существует во множестве разных измерений (подсистем) социального

бытия. Расположение народа в той или иной социальной подсистеме как раз и обуславливает наличие разных его модификаций [8, с. 25].

Исходя из общего смысла Конституции Донецкой Народной Республики, можно сделать вывод, что народ представляет собой совокупность граждан Донецкой Народной Республики, которая обладает учредительной властью и при определенных условиях вправе ее реализовать. Именно волей народа легитимируется та модель организации власти, суверенитета, свободы и правового статуса человека и гражданина, которая получила закрепление на конституционном уровне. Народ, понимаемый в Конституции как общность, образуемая всей совокупностью граждан независимо от их гражданской активности, выступает первичным субъектом конституционных правоотношений, в которых обязанной стороной выступают государство, его органы и должностные лица. Именно народ обладает всей полнотой власти.

Относительно категории «власть» следует отметить, что в политико-правовой литературе ее однозначного понимания не сложилось. Одни авторы рассматривают власть как определенную функцию, присущую любому коллективу и обществу [9, с. 14], другие – как волевое отношение властвующего и подвластного субъектов [8, с. 35-46], третьи – как «принадлежность определенного органа государства» [11, с. 10], четвертые – как управление, связанное с принуждением [10, с. 51-59].

Государственная власть в различных ее проявлениях представляет собой власть, учреждаемую народом, им уполномоченную и действующую от его имени. Народ делегирует учреждаемым в соответствии с Конституцией органам не саму власть, а строго определенные полномочия, так называемое «право на власть», причем только на установленный им срок. «Отсюда следует, – по убеждению Б.С. Эбзеева, – что пределы государственной власти и ее «свободного» усмотрения определяются народом, они детерминированы волей народа и потому не могут быть нарушены государством без риска утраты своей легитимности. В этом отношении сама Конституция выступает способом ограничения государства путем установления пределов государственной власти, чем предопределяется его инструментальная роль как средства к развитию личности и обеспечению ее свободы в демократическом обществе» [12, с. 179].

Признание местного самоуправления как основы конституционного строя означает установление демократической децентрализованной системы управления, которая базируется на самостоятельности территориальных общин, органов местного самоуправления при решении всех вопросов местного значения. Конституция Донецкой Народной Республики, определяя основы конституционного строя республики, называет единственным источником власти в Донецкой Народной Республике ее народ, который осуществляет свою власть непосредственно, а также через органы государственной власти и органы местного самоуправления, и устанавливает, что высшим непосредственным выражением власти народа являются референдум и свободные выборы. Таким образом, Конституцией Донецкой Народной Республики определены основные формы осуществления народом своей власти:

- 1) непосредственное;
- 2) через органы государственной власти;
- 3) через органы местного самоуправления.

Именно поэтому местное самоуправление можно определить как форму народовластия.

В условиях народовластия осуществление власти конституируется, легитимируется и контролируется народом. Народовластие как форма государства и способ правления превращается, таким образом, в организационный принцип обладания властью и ее осуществления, определяющий, что решение любых государственных задач или реализация властных полномочий нуждаются в легитимации, исходящей от народа или восходящей к нему. Представление о народе как исходном и конечном пункте демократической легитимации является базовым в понимании демократии.

Местное самоуправление в Донецкой Народной Республике – это гарантированное государством право и реальная способность территориальной общины – жителей села или добровольного объединения в сельскую общину жителей нескольких сел, поселка, города, района – самостоятельно или под ответственность органов и должностных лиц местного самоуправления решать вопросы местного значения в пределах Конституции и законов Донецкой Народной Республики. Местное самоуправление осуществляется территориальными общинами сел, поселков, городов, районов как непосредственно, так и через местные советы и их исполнительные органы [2, ст. 2].

Органы местного самоуправления осуществляют власть, которая по своим признакам является публичной, и в процессе ее осуществления возникают соответствующие публично-правовые отношения. Так, деятельность органов местного самоуправления характеризуется такими присущими органам публичной власти чертами, как наличие властных полномочий, обязательность принимаемых решений для всех физических и юридических лиц, находящихся на территории, в пределах которой действуют соответствующие органы местного самоуправления, и др.

Местное самоуправление как одно из разновидностей публичной власти в обществе отличается от государственной власти такими признаками, как:

- а) децентрализованная форма управления, которая предполагает определенную самостоятельность органов местного самоуправления;
- б) территориальное ограничение;
- в) цель и задачи ее осуществления;
- г) субъектный состав конституционно-правовых отношений, возникающих в процессе ее осуществления (определяющим здесь является существование специального субъекта местного самоуправления – территориальной общины);
- д) разнообразие организационных форм осуществления местного самоуправления;
- е) более широкий набор форм непосредственного участия граждан в самоуправлении на своей территории (прямое волеизъявление) в виде сходов, собраний, конференций, местных референдумов, местных инициатив и тому подобное.

Местное самоуправление в Донецкой Народной Республике является органическим сочетанием форм непосредственной и представительной демократии. А это означает, что народовластие и основной его смысл – самоуправление народа – реализуется как через представительные формы, так и путем прямого участия граждан в управлении государственными и общественными делами.

Выводы. Органы местного самоуправления не входят в систему органов государственной власти, поэтому представляют собой самостоятельную форму реализации народом своей власти. Несмотря на это органы местного самоуправления тесно взаимосвязаны с государственными органами: у них единый источник – народ. При построении взаимоотношений государства и местного самоуправления нужно исходить из того, что государство должно быть «нейтральной ареной» коммуникации субъектов. Правовое регулирование института местного самоуправления должно сводиться не к четкой регламентации структуры, процедурных вопросов деятельности местного самоуправления, а к созданию условий его свободного развития, более того, его государственного гарантирования.

Конституция Донецкой Народной Республики закрепляет один из важнейших элементов основ конституционного строя – местное самоуправление, которое выступает самостоятельной формой осуществления народом принадлежащей ему власти.

Проблемы местного самоуправления – это, конечно, взаимодействие органов муниципальных образований и государственных органов власти. В системе организации власти местное самоуправление, максимально приближенное к

населению, призвано защищать его интересы. Это – фундамент системы народовластия.

В соответствии с Конституцией Донецкой Народной Республики народ вправе осуществлять свою власть не только через органы государственной власти и непосредственно, но и через органы местного самоуправления. Тем самым на конституционном уровне закреплено существование независимой от государства системы власти народа для решения вопросов местного значения.

К органам местного самоуправления относятся:

1. Во-первых, выборные органы.
2. Во-вторых, иные органы местного самоуправления, образуемые в соответствии с уставами муниципальных образований.

Органы местного самоуправления – это органы местных самоуправляющихся территориальных сообществ, которыми они формируются и перед которыми они несут ответственность за надлежащее осуществление своих полномочий.

Органам местного самоуправления принадлежит особое место в демократической системе управления обществом и государством. Приведенные выше формулировки позволяют сделать вывод о том, что основная цель организации местного самоуправления – широкое привлечение местного населения к самостоятельному решению вопросов местного значения, преодоление сложившейся в годы Советской власти традиции, решения всех без исключения вопросов только государственными структурами, ликвидация фактического отчуждения народных масс от повседневного осуществления своей воли и интересов.

Местное самоуправление является неотъемлемым элементом гражданского общества, которое стремится построить Донецкая Народная Республика. Следовательно, по мере становления такого общества будет происходить становление и развитие местного самоуправления в Донецкой Народной Республике.

Литература:

1. Конституция Донецкой Народной Республики от 14.05.2014г. [Электронный ресурс]: режим доступа: <http://dnrsovet.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/konstitutsiya/>
2. Закон ДНР « О местных выборах Донецкой Народной Республики» от 28.11.2014г. [Электронный ресурс]: режим доступа: <http://dnrsovet.su/zakon-dnr-o-mestnyh-vyborah/>
3. Карлов А.А. Формирование института местного самоуправления. – К.: Вища школа, 1993.
4. Куйбіда В., Чушенко В. Система місцевого самоврядування в Україні // Вісник Львівського університету. – Сер. юридична. – Львів, 2000. – Вип.35. – С.195-199.
5. Кампо В.М. Місцеве самоврядування в Україні. – К., 1997.
6. Эскиев М. А. Местное самоуправление в современной России. 5 Всероссийская научно-практическая конференция «Теоретические вопросы оптимизации управления социально-экономическими процессами в современных условиях» Махачкала, 2014
7. Огнева Е. А. Общественный контроль как основа народовластия [Текст] // Актуальные проблемы права: материалы IV междунар. науч. конф. (г. Москва, ноябрь 2015 г.). – М.: Буки-Веди, 2015. – С. 36-39.
8. Мамут Л. С. Народ в правовом государстве. М., 1999. – 151 с.
9. Пигузова И. В. О понятии государственной власти // Актуальные проблемы российского права. – 2007. – № 1. – С. 8-14.
10. Власть и властные отношения в современном мире: Материалы международной научно-практической конференции Гуманитарного университета (г. Екатеринбург) 30-31 марта 2006 года. Екатеринбург: Гуманитарный университет, 2006. Т. 1. С. 51-59.
11. Чиркин В. Е. Публичная власть. М., 2005. – 175 с.

12. Эбзеев Б. С. Конституция, власть и свобода в России: Опыт синтетического исследования. – М.: Проспект, 2015. – 336 с.

УДК 347.77

СТАНОВЛЕНИЕ ПРАВОВОЙ СИСТЕМЫ ДНР: ПРОБЛЕМЫ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ

Телегей Д.С.,

студент кафедры хозяйственного права,

Разбейко Н.В.,

ассистент кафедры хозяйственного права,

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк

Институт собственности является первоочередным экономическим институтом современной рыночной экономики, в связи с этим в статье рассмотрены наиболее актуальные вопросы, касающиеся понятия «право собственности», триады осуществления собственности.

Ключевые слова: собственность, имущество, отношения собственности, вещное право, частная собственность, публичная собственность, экономическая и правовая категории собственности, владение, пользование, распоряжение.

The institution of ownership is the primary economic institution in modern market economy, in this regard, the article considers the most topical issues concerning the concept of «property right» of the triad of the implementation of ownership.

Keywords: property, property, property relations, property law, private property, public property, economic and legal categories of ownership, possession, use and disposal.

Постановка проблемы в общем виде. Начиная с середины 80-х годов XX века и по сегодняшний день, продолжают реформы, целью которых являлись формирование правового государства на базе рыночной экономики.

Коренным изменениям подверглось право, в том числе и гражданско-правовое законодательство, и особенно институт права собственности. При этом становятся актуальными исследования, отнесенные к проблемам правового регулирования права собственности и его осуществления, проблемы применения норм Гражданского кодекса Украины [1], в связи с тем, что разрабатывается законодательство ДНР. В правовом государстве экономические отношения получают юридическое закрепление. Образована система правовых норм, которая составляет институт права собственности; закреплена юридическая власть за конкретным лицом, который является собственником вещи.

Анализ последних исследований и публикаций. Применительно к теме исследования можно отметить, что право собственности исследовалось в трудах Г. Денбурга, Д.И. Мейера, И.А. Покровского, Г.Ф. Шершеневича. Исследование теоретического аспекта проблемы потребовало изучения работ по теории права таких ученых, как С.С. Алексеев, С.Н. Братусь, Н.И. Матузов, В.С. Нерсесянц, А.К. Стальгевич, С.Н. Чечот, Л.С. Явич.

Современное западное правопонимание рассматривает право частной собственности как основу гражданского общества. Причем собственность, по Дж. Локку, – это не только имущество и, может быть, не столько имущество, сколько жизнь и свобода человека. По мнению Т. Гоббса, с появлением права собственности

произошел переход от естественного состояния общества к обществу гражданскому, к гражданским законам. Можно согласиться с мнением, что в основе гражданского общества действительно лежит определенный тип экономических отношений, основанный на праве частной собственности [2, с. 50].

Актуальность и важность исследования проблем права собственности в ДНР подтверждается следующими обстоятельствами:

Во-первых, право собственности характеризуется как обширное вещное право, дающее возможность своему обладателю определять содержание и направления использования принадлежащего ему имущества, осуществляя над ним господство.

Во-вторых, интерес для исследования представляют определенные проблемные аспекты осуществления права собственности, которые еще не нашли своего должного анализа.

В-третьих, значение при формировании гражданского законодательства уделяется вопросам, связанным с определенными ограничениями и обременениями права собственности. Учитывая принципы рыночной экономики, законодатель пытается свести к минимуму ограничения правомочий собственника. В этом смысле необходимо анализировать все нововведения в этой сфере.

В-четвертых, в последнее время уделяется внимание обеспечению механизма защиты прав собственника, независимо от того, кто является обладателем: государство, юридическое лицо или гражданское лицо.

Основной целью статьи является: определение актуальных проблем права собственности в ДНР: разграничение экономической и правовой категорий собственности, определение понятия права собственности и характеристика его содержания, выявить основные ограничения и пределы осуществления права собственности.

Изложение основного материала исследования. Право собственности является основополагающим в числе прочих вещных прав. Как и большинство вещных прав, право собственности бессрочно и предполагает наличие у собственника триады необходимых и исключительных правомочий – права владения, пользования и распоряжения своим имуществом, а именно:

- владеть, т.е. реально им обладать;
- пользоваться, т.е. извлекать из него пользу, выгоду, для которых имущество предназначено по общему правилу; именно собственник получает от имеющегося у него имущества плоды, доходы;
- распоряжаться, т.е. определять его юридическую судьбу, продавать, дарить, сдавать в аренду, отдавать в залог и т.п. [3, с. 8].

Реализация права собственности – это осуществление предписаний правовых норм о поведении субъектов права. Но, невозможно это сводить к упрощенной процедуре, где все подходы осуществления права собственности связаны с нормами объективного права независимо от субъективных интересов участников данных отношений. Реализация права собственности это деятельность органов государственной власти, юридических и физических лиц по претворению в жизнь принципов и норм права собственности.

Первый уровень реализации права собственности совершается в пределах права владения собственностью. На данном уровне объем правомочий определен гражданским законодательством. Владение объектом позволяет обладать и принимать меры по сохранности неприкосновенности данного объекта.

Второй уровень реализации права собственности совершается в пределах права пользования данным объектом. В определенном объеме субъект право пользуется объектом, извлекает выгоду, создает права и обязанности для участников правоотношений. Особенностью данных правоотношений является то, что объем этих прав и обязанностей ограничивается запретом на распоряжение собственностью. Однако, это не влияет на содержание правоотношений, которые возникают с

осуществлением права пользования. При этом, следует иметь в виду, что правомочия по пользованию объектом могут возникнуть при наличии права владения.

Реализация права собственности на третьем уровне совершается в пределах права распределения. Этот уровень предполагает, что у субъекта должно быть и право владения, и право пользования данным объектом.

Реализация права собственности – это сложный процесс, который состоит из нескольких уровней, ориентированных на претворение в жизнь участников правоотношений права владения, права пользования и права распоряжения объектом собственности.

Экономическое отношение собственности, во-первых, заключается в отношениях по поводу конкретного материального блага между людьми. Заключается оно в том, что это имущество присваивается конкретным лицом, которое использует его в собственных интересах, а все без исключения прочие лица не должны препятствовать этому. Отношение лица к присвоенному материальному благу – как к своей собственности (ибо к своему имуществу обычный человек относится иначе, чем к чужому).

Присваивание собственности сопряжено с реализацией над ним экономического господства, т. е. с возможностью лица, присвоившего какое-то конкретное имущество, по своему усмотрению решать, как его использовать. Но, при этом такое лицо руководствуется собственными интересами, а не указаниями других лиц, например, органов государства, определяя какие направления использования своего имущества (какую часть имущества пустить в оборот и на каких условиях, которую оставить в резерве, которую употребить и т. д.), в том числе допуская к работе других лиц или устраняя их от этого.

Лицо, которое присвоило имущество, получает не только право владения им как результат собственного хозяйственного господства над имуществом. Также на него возлагается и право удержания собственных вещей: необходимость осуществления ремонта и охраны; риск случайной гибели вещи или порчи от причин, за которые никто не отвечает, а также риска возможных потерь от неумелого ведения дел (вплоть до разорения и банкротства).

Право оформляет эти две стороны экономических (фактических) отношений собственности: и взаимоотношения между людьми по поводу имущества, предоставляя собственнику вещи возможности защиты от посягательств других лиц, и его отношение к присвоенному имуществу, устанавливая границы его применения. В первом случае выражается безусловный характер вещных правоотношений, в том числе правоотношений собственности. Во втором случае речь идет о содержании и размере правомочий собственника (или субъекта иного вещного права). Таким образом, правовая форма отношений присвоения обусловлено их экономическим содержанием.

Отношения собственности в экономическом смысле – это отношения между людьми по поводу определенных материальных благ, выражающиеся в принадлежности этих благ одним лицам и в устранении притязаний на них со стороны других лиц [4, с. 15-16].

С развитием рыночных отношений вмешательство государства в отношения собственности значительно уменьшается. При этом сейчас возникает проблема ограничений свободы распоряжения частной собственностью в интересах публичных и частных интересов.

Некоторые исследователи считают, что частная собственность является просто противоположностью государственной собственности, т.е. имущество принадлежит физическим и юридическим лицам.

Право собственности в любом современном обществе, действует в рамках определенных структур. Истории известны две модели права собственности: упрощенная и сложно-структурная [5, с. 39-46].

Упрощенная модель права собственности, известная еще со времен римского права, основывается на простом принципе – у каждой вещи может быть только один собственник. Все другие лица, имеющие интерес к этой вещи, являются лицами, которые имеют чужие права на нее.

Существуют два варианта упрощенной модели: горизонтальная (координационная) и вертикальная (субординационная). Горизонтальная модель применяется в форме права общей собственности, особенность данной модели состоит в том, что сособственники пользуются одними и теми же правомочиями владения, пользования и распоряжения и при этом не находятся в подчинении друг друга.

При переходе к рыночной экономике достаточно большее распространение получает вертикальная (субординационная) модель права собственности, которая широко применяется в настоящее время в сфере действия акционерной собственности. В данном случае происходит раздвоение имущества, и каждый собственник получает полное право собственности на определенное основание такого имущества. При этом понятие имущества дается в обобщенном экономическом варианте. Оно не ограничивается физическим основанием вещи, а расширяется до пределов экономической ценности, которая называется инвестицией.

В субъективном смысле право собственности является возможностью определенного поведения, которое дозволено законом управомоченному лицу. С этой точки зрения оно является широким по содержанию вещным правом, дающее возможность своему обладателю, и только ему определять характер и направления использования своего имущества, осуществляя над ним полное преобладание [6, с.117].

В соответствии с дозволенностью гражданско-правового регулирования собственник может совершать со своим имуществом любые действия, но только не противоречащие законам и иным актам. Собственник обязан принимать меры, которые предотвращают ущерб здоровью граждан и окружающей среде, который может возникнуть при осуществлении его прав. Он должен воздерживаться от такого поведения, которое приносит беспокойство его соседям и другим, и от действий, которые совершаются с намерением причинить кому-то вред. К тому же, собственник не должен выходить за общие границы осуществления гражданских прав. На собственника также возлагается обязанность в случаях, предусмотренных законом и иными правовыми актами, допускать ограниченное пользование имуществом другими лицами.

Появление частной собственности в законодательстве, вовлечение в гражданский оборот земли, зданий, сооружений и другого недвижимого имущества вызывает немало вопросов, которые нуждаются в осознании. В самом деле, важно не только провозгласить частную собственность физических и юридических лиц, но и зафиксировать основания и способы приобретения права собственности. При этом следует сказать, что все основания приобретения права собственности невозможно закрепить в нормах гражданского кодекса. Однако требуют законодательного регулирования первоначальные способы приобретения права собственности и регламентация возникновения их вещно-правовых связей, так как приобретение совершается по основаниям, предусмотренным законом, с тем, чтобы у приобретателя не было повода сомневаться.

На территории Донецкой Народной Республики право собственности обладает рядом особенностей:

– На территории Республики действует Постановление Совета Министров № 315 от 2015 года «О запрете предоставления коллекторских услуг в отношении физических лиц должников». Кроме этого, у нас есть временный порядок об исполнительном производстве, в тексте которого также находится прямой запрет на проведение любого рода взысканий в пользу банков Украины, кредитных организаций и финансовых учреждений [7];

– принят Закон Донецкой Народной Республики «О запрете на незаконное отчуждение имущества и транспортных средств, принадлежащих частным лицам или объединениям граждан» (далее – Закон). Часть 1 статьи 1 Закона устанавливает случаи, когда может иметь место ограничение или упразднение прав на владение, пользование или распоряжение транспортными средствами и иным имуществом (по решению суда или с санкции прокурора, на основании Постановлений Совета Министров ДНР или Постановлений Президиума Совета Министров ДНР) [8].

– бесхозным имуществом управляет Фонд государственного имущества ДНР (Приказ Фонда государственного имущества Донецкой Народной Республики «Об утверждении Порядка государственного управления бесхозным недвижимым имуществом» [9]).

Постановлением Совета Министров Донецкой Народной Республики от 22 октября 2014 года № 40-1 создана система судебных органов Донецкой Народной Республики. Указами Главы Донецкой Народной Республики назначены судьи в Верховный Суд Донецкой Народной Республики, в Арбитражный суд Донецкой Народной Республики, в суды общей юрисдикции Донецкой Народной Республики. Таким образом, становление судебной системы Донецкой Народной Республики проходит успешно. Согласно Отчёту Председателя Верховного Суда Донецкой Народной Республики (опубликованном 06/06/2016) «на сегодняшний день, в соответствии с действующей доктриной права, судебной практике не отведена роль источника права. Однако объективно наблюдается явное возрастание роли судебного прецедента в правотворческой деятельности государства. Так, в республике как правовом государстве судебная практика выступает относительно самостоятельным объективным явлением, поскольку имеет свои, только ей присущие, содержание и форму применения норм права при рассмотрении дел» [10].

На базе системы LotusNotes созданы и внедрены электронные базы реестров судебных решений: – «Служебный реестр» – реестр полных (необезличенных) текстов судебных решений Верховного Суда, судов общей юрисдикции и специализированных судов; – «Судебная практика» – реестр деперсонифицированных текстов судебных решений Верховного Суда, судов общей юрисдикции и специализированных судов; – «Архивный реестр» – реестр полных текстов судебных решений судов Украины, постановленных судами Донецкой области до 01.01.2015 г.

Однако на официальном сайте судов ДНР отсутствует ссылка на эти реестры. Таким образом, существует проблема осведомленности граждан о судебных прецедентах.

На практике возникают неоднозначные и отличные друг от друга ситуации, требующие принятия неотложных мер для оформления права на наследственное имущество с учетом определенных обстоятельств. Например, в случае, если наследнику ни один из родственников не сообщил о смерти наследодателя или у наследника отсутствуют правоустанавливающие документы на наследственное имущество и другие наследники уже приняли наследство и получили свидетельства о праве на наследство по закону и т.д.

Согласно п. 24 Постановления Пленума Верховного Суда № 7 от 30.05.2008 г. «О судебной практике по делам о наследовании», отмечено, что, определяя наследнику дополнительный срок для подачи заявления о принятии наследства, суд не должен разрешать вопрос о признании за ним права на наследство [12].

Статья 392 Гражданского кодекса предоставляет право собственнику имущества обратиться в суд с иском о признании права собственности в следующих случаях:

- Если это право оспаривается или не признается другим лицом;
- В случае утраты документа, который удостоверяет право собственности.

Рассмотрим более подробно ситуацию, если наследство фактически принято наследником, но отсутствуют правоустанавливающие документы на наследственное имущество.

Наследование является одним из способов приобретения права собственности. При наследовании, как правило, имущество умершего переходит к другим лицам в порядке универсального (общего) правопреемства, то есть в неизменном виде как единое целое и в один и тот же момент.

Свидетельство о праве на наследство выдается по месту открытия наследства нотариусом.

Однако встречаются случаи, когда нотариус отказывает в оформлении наследственных прав. Причиной тому может послужить несоблюдение сроков вступления в наследство (шесть месяцев), недостаток документов и др. В итоге наследники вынуждены в судебном порядке доказывать свои права на наследуемое имущество.

Согласно судебному решению № 521/3891/16-ц от 29 марта 2016 года Истец обратилась в суд с иском к ответчику и просит признать за ней право собственности в порядке наследования по закону на наследственное имущество, а именно часть квартиры.

В подтверждение своих требований истец ссылается на то, что 09.11.2014 года умер ее муж. После его смерти открылось наследство в виде части квартиры. Истец, как наследник первой очереди, обратилась в нотариальную контору с заявлением о принятии наследства, однако постановлением нотариуса от 23.12.2015 года ей было отказано о выдаче свидетельства о праве на наследство по закону, поскольку документы, подтверждающие регистрацию в соответствующих регистрационных службах права собственности доли квартиры отсутствуют.

Согласно ст. 1268 ГК Украины, наследник по завещанию или по закону имеет право принять наследство или не принять его. Не допускается принятие наследства с условием или с оговоркой. Наследник, который постоянно проживал вместе с наследодателем на время открытия наследства, считается принявшим наследство, если в течение шестимесячного срока с момента открытия наследства, он не заявил об отказе от него.

Независимо от времени принятия наследства оно принадлежит наследнику со времени открытия наследства.

Согласно ст. 1218 ГК Украины, в состав наследства входят все права и обязанности наследодателя, а потому принятие наследства частями не представляется возможным.

Согласно ст. 392 ГК Украины в случае отсутствия документов на право собственности, собственник может требовать признания права собственности в судебном порядке.

Решая вопрос о правомерности приобретения права собственности, суд должен учитывать, что оно приобретается на основаниях, не запрещенных законом, в частности на основании сделок. При этом действует презумпция правомерности приобретения права собственности на определенное имущество, которая означает, что право собственности на конкретное имущество считается приобретенным правомерно, если иное прямо не вытекает из закона или незаконность приобретения права собственности не установлена судом (статья 328 ГК).

Право собственности на имущество по договору, который подлежит нотариальному удостоверению, возникает у приобретателя с момента такого удостоверения или с момента вступления в законную силу решения суда о признании договора, не заверенного нотариально, действительным. Однако, если права на недвижимое имущество подлежат государственной регистрации, то право собственности у приобретателя возникает с момента такой регистрации в соответствии с законом (статья 334 ГК) и с учетом положения о действии закона во времени на момент возникновения спорных правоотношений (статья 5 ГК).

Оценив относимость, допустимость, достоверность каждого доказательства в отдельности, а также достоверность и взаимную связь доказательств в их

совокупности, суд приходит к выводу, что иск подлежит удовлетворению в полном объеме.

На основании изложенного, суд решил:

Исковые требования ОСОБА_2 о признании права собственности в порядке наследования удовлетворить. Признать ОСОБА_2, право собственности на часть квартиры, общей площадью 44,5 кв. м., жилой площадью 27,7 кв. м., в порядке наследования по закону после смерти мужа ОСОБА_3 умершего 09.11.2014 года.

На основании анализа судебной практики в РФ по данному вопросу, отметим, что споры между частными лицами и государством о праве собственности возникают достаточно часто. Большая масса судебных дел возбуждается в связи с правами на объекты недвижимости. Особенно распространены случаи нарушения различных прав (необязательно прав собственности) одной стороны правами собственности другой стороны. В данных прениях и требуется вмешательство государства с целью установления соответствия использования собственности общественным интересам, о котором упоминалось выше. Чтобы избежать нарушения конституционных прав собственников, необходим четко регламентированный механизм разрешения таких спорных ситуаций.

Вывод: В связи с вышеизложенным, с целью развития правовой системы Донецкой Народной Республики, необходимо в перспективе создать и внедрить открытую электронную базу реестров судебных решений ДНР. Доступ к решениям судов обычных граждан, адвокатов, юристов предприятий благотворно отразится при становлении правовой системы Донецкой Народной Республики.

Литература:

1. Гражданский кодекс Украины с изменениями от 18.02.2016 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/aFind>
2. Мкртумян А.Ю. Роль судебных решений в реализации принципа неприкосновенности собственности // Актуальные проблемы права в современной России: Сб. статей. Вып. 9. М.: Готика, 2009.
3. Скловский К.И. Актуальные проблемы права собственности. // Закон. 2004. №2.
4. Суханов Е.А. Лекции о праве собственности / Е. А. Суханов // М – 1991. 240 с.
5. Мозолин В. П. Право собственности в Российской Федерации в период перехода к рыночной экономике. / В. П. Мозолин // М. – 1992. 150 с.
6. Гражданское право: В 4 т. Том 2: Вещное право. Наследственное право. Исключительные права. Личные неимущественные права: учеб. для студентов вузов/ [Зенин И. А. и др.]; отв. ред. – Е. А. Суханов. – 3 е изд., перераб. и доп. – М.: Волтерс Клувер, 2008. – 496 с.
7. Постановление Совета Министров «О запрете предоставления коллекторских услуг в отношении физических лиц должников» №315 от 2015 года // Официальный сайт Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnr-online.ru/zhiteli-dnr-mogut-ignorirovat-pretenzii-ukrainskix-bankov-i-omministra-yusticii-elena-radomskaya/>
8. Закон Донецкой Народной Республики «О запрете на незаконное отчуждение имущества и транспортных средств, принадлежащих частным лицам или объединениям граждан» № ВС-36-1 от 24.09.2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://old.dnr-online.ru/wp-content/uploads/2015/03/Zakon_DNR_O_zaprete_otchuzden_VS36_1_24092014.pdf
9. Приказ Фонда государственного имущества Донецкой Народной Республики «Об утверждении Порядка государственного управления бесхозяйным недвижимым имуществом» №891 от 05.05.2016 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://old.dnr-online.ru/wp-content/uploads/2016/05/PrikazFGI_N891_05052016.pdf

10. Отчёт Председателя Верховного Суда Донецкой Народной Республики (опубликованном 06/06/2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Официальный сайт Верховного Суда Донецкой Народной Республики // <http://supcourt-dnr.su/plenum/otchyot-predsdatelya-verhovnogo-suda-doneckoy-narodnoy-respubliki>

11. Постановления Пленума Верховного Суда «О судебной практике по делам о наследовании» № 7 от 30.05.2008 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/aFind>

12. Судебное решение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/57056995>

Требования к авторским рукописям

1. Для публикации в журнале принимаются работы, которые ранее не публиковались, в сфере экономики, менеджмента, маркетинга, права, 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), напечатанных кеглем 12 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.

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)-337-56-23.

Адрес редакции: 83015, г. Донецк, ул. Челюскинцев, 163а, ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Научное издание

Студенческий вестник ДонАУиГС

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 «ДонАУиГС» от
22.12.2016 г. Формат 64x80 1/8. Усл. печ. л. 10,37.

Тираж 100 экз.

Адрес редакции: 83015, г. Донецк, ул. Челюскинцев, 163а, ГОУ ВПО «ДонАУиГС»