

ISSN 2524-0668

**Вестник
Донецкого
национального
университета**



НАУЧНЫЙ
ЖУРНАЛ
*Основан
в 1997 году*

Серия В

Экономика и право

4/2016

Редакционная коллегия серии В (экономика и право)

Главный редактор – д-р экон. наук, проф. **В.В. Краснова**

Зам. главного редактора – д-р экон. наук, проф. **В.Н. Сердюк**

Ответственный секретарь - канд. экон. наук, доц. **А.А. Кужелева**

Члены редколлегии: д-р юрид. наук, проф. **С.Н. Бабурин**; канд. юрид. наук **Н.Д. Бардашевич**; д-р экон. наук, проф. **Л. И. Дмитриченко**; д-р экон. наук, проф. **П.В. Егоров**; д-р юрид. наук, проф. **А.Д. Керимов**; д-р экон. наук, проф. **Н.Д. Лукьянченко**; д-р юрид. наук, проф. **Б.Т. Митрович**; д-р экон. наук, проф. **И.В. Петенко**; д-р юрид. наук, проф. **А.Д. Селюков**; д-р экон. наук, проф. **А.Г. Семенов**; д-р юрид. наук, доц. **Е.М. Сынкова**; д-р экон. наук, проф. **В.И. Тимохин**; д-р экон. наук, проф. **А.М. Чаусовский**.

The Editorial Board of the Series C (Economics and Law)

The Editor-in-Chief – Dr. of econ., prof. **V.V. Krasnova**

The Deputy of the Editor-in-Chief - Dr. of econ., prof. **V.N. Serdyuk**

Executive Secretary - Cand. of econ., docent **A.A. Kuzheleva**

The Members of the Editorial Board: Dr. jurid. Sciences, prof. **S.N. Baburin**; cand. jurid. Sciences **N.D. Bardashevich**; Dr. of econ., prof. **L.I. Dmitrichenko**; Dr. of econ., prof. **P.V. Egorov**; Dr. jurid. Sciences, prof. **A.D. Kerimov**; Dr. of econ., prof. **N.D. Lukyanchenko**; Dr. jurid. Sciences, prof. **B.T. Mitrovic**; Dr. of econ., prof. **I.V. Petenko**; Dr. jurid. Sciences, prof. **A.D. Selyukov**; Dr. of econ., prof. **A.G. Semenov**; Dr. jurid. Sciences, docent **E.M. Synkova**; Dr. of econ, prof. **V.I. Timohin**; Dr. of econ., prof. **A.M. Chausovsky**.

Адрес редакции: ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ул. Университетская, 24

83001, г. Донецк

Тел: (062) 302-92-56, 302-09-71

E-mail: donnufakultet.ek@yandex.ru

URL: <http://donnu.ru/econom>

Печатается по решению Ученого совета ГОУВПО «Донецкий национальный университет»

Протокол № 5 от 28.10.2016 г.

СО Д Е Р Ж А Н И Е

Экономика

А л е к с е е в С . Б . Определение понятия «рыночный потенциал предприятия»	5
А л е к с е е в а Н . И . Обоснование концептуальной схемы экономического поведения предприятия	12
А н т о н о в а В . А . Особенности структурной перестройки ресторанного бизнеса в особых экономических условиях)	19
Б а б к и н Д . А . Субъективная оценка риска возникновения кризисных ситуаций на предприятии	26
Б а л т а ч е е в а Н . А . , Т о р б а А . А . Государственные социальные стандарты Как критерии уровня жизни населения	32
Б е с п я т а я М . Н . , С а в и ч е в а Л . А . Экономическая сущность и особенности формирования запасов предприятия на основе логистических принципов	43
Б о й к о А . Н . , Особенности международной интеллектуальной миграции в современных экономических условиях	53
Б у н т о в с к а я Л . Л . Законодательная и нормативно-правовая база развития социального партнерства и регулирования коллективных трудовых споров в России	60
Б ы ч к о в а О . В . Теоретико-методологические основы экономической безопасности предприятия	70
Д о н е ц Л . И . , К о л е с н и к о в а Е . А . Формирование финансовой стратегии предприятия в условиях трансформационных изменений	77
Д о н е ц Л . И . , Я к о в е н к о Я . А . Научно-методический подход к формированию ресурсной стратегии предприятия	83
Д у д н и к В . В . Компоненты имиджа образовательных учреждений	89
Е р е м е н к о А . А . Совершенствование информационно-организационного обеспечения оценки и формирования финансовой гибкости субъектов хозяйствования	97
З а б а р и н а Д . А . , С е р г е е в а А . В . Обоснование этапов диагностики уровня финансово-экономической гибкости промышленных предприятий	106
И б р а г и м х а л и л о в а Т . В . Сущность и особенности трансформации	113

региональной экономики	
К о н д р а ш о в а Е . А . Исследование рынка электронной коммерции - e-commerce России как формы развития малого и среднего бизнеса	120
К р а в е ц Е . О . Теоретические основы понятия «зеленый» бизнес	129
К р а в ч е н к о В . А . , С к и б е н к о Т . В . Концепция социального предпринимательства в контексте зарубежного и отечественного опыта развития	136
К р и в е н ч у к О . Г . , Ф о м е н к о А . С . Исследование влияния мирового рынка нефти на экономику Российской Федерации	142
К у ж е л е в а А . А . Влияние долларизации на развитие банковской системы стран с переходной экономикой	149
Л а п ш и н а Е . А . , С н е г и н О . В . Информационное обеспечение управления инвестиционной деятельности финансово-промышленной компании	154
Л у к њ я н о в а К . К . Анализ основных индикаторов состояния регионального рынка труда	160
Л у к њ я н ч е н к о Н . Д . , Ф и л а х т о в а Т . В . Достойный труд – основа благосостояния человека и его развития	167
Н е к р а с о в а О . Л . Инвестиционная стратегия экономического развития региона	177
О л е н и ч е в а Ю . А . Проблемы повышения эффективности оказания жилищно-коммунальных услуг населению г. Донецка	185
П и л и п е н к о В . В . Анализ эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий малого и среднего бизнеса Российской Федерации	192
П о д м а р к о в а И . П . Организационно-правовые механизмы защиты коммерческой тайны предприятия	198
П о л ш к о в Ю . Н . Об уточнении некоторых понятий в исследованиях по управлению инвестиционно-инновационным развитием региона с особым статусом	204
С а в ч е н к о М . В . Научные подходы к определению сущности «экономическая безопасность социально-экономической системы»	212
Т а р а с о в а Е . А . , С к о р о б о г а т о в а Н . В . Развитие малого бизнеса в Российской Федерации	221
Х р о м о в Н . И . Роль качества человеческого капитала в формировании политики эффективной занятости	228
Ш и л е ц Е . С . , Н и к о л а е в а А . А . Повышение экономической эффективности рынка биотоплива и устойчивое развитие компаний топливно-энергетического комплекса	237
Ш т р е к к е р И . А . Реализация стратегического управления человеческими ресурсами в системе HR-менеджмента организации	245

CONTENTS

Economics

Alekseev S. Determination of concept «market potential of enterprise»	5
Alekseeva N. Substantiation of conceptual outline of economic behavior of enterprise	12
Antonova V. Features of structural adjustment restaurant business in the special economic conditions	19
Bespyataya M., Savicheva L. Economic essence and features of formation of the inventory on the basis of logistics principles	26
Babkin D. Subjective evaluation of risk of crisis situations on the enterprise	32
Baltacheeva N., Torba A. The state social standards as criterias of population living level	43
Boyko A. Features international intellectual migration in the modern world.	53
Butovskaya L. Legislative and normatively-legal base of development of social partnership and adjusting of collective lab our spores is in Russia	60
Bychkova O.V. Theoretical and methodological bases of economic security companies	70
Donets L., Kolesnikova E. Formation of financial strategy enterprises in the conditions of transformational change	77
Donets L., Yakovenko Y. Research and systematic approach to the formation of the enterprise resource strategy	83
Dudnik V. V. Image components of educational institutions	89
Yeremenko A. Improvement of information and organizational support of evaluation and forming of the financial flexibility of economic subjects	97
Zabarina D., Serhieieva O. Justification diagnostic steps level of financial and economic flexibility of the industrial enterprises	106
Ibragimhalilova T. Essence and features of the transformation of regional	113

economy

K o n d r a s h o v a E . Market research e-commerce-in-Russia as a form of development small and medium-sized businesses	120
K r a v e t s H . The theoretical basis of the «green» business definition	129
K r a v c h e n k o V . , S k i b e n k o T . The concept of social entrepreneurship in the context of modern world and domestic activities.	136
K r i v e n c h u k O . , F o m e n k o A . Research of the world oil market influence on the Russian Federation economy	142
K u z h e l e v a A . The impact of dollarization on the banking system of transition economies	149
L a p s h i n a E . , S n e g i n O . Information support of investment activities financial-industrial company	154
L u k i a n o v a K . Analysis of the main indicators of state regional labor market	160
L u k y a n c h e n k o N . , F i l a k h t o v a T . Decent work is the basis of human well-being and development	167
N e k r a s o v a O . The investment strategy of economic development of the region	177
O l e n i c h e v a Y . The problems of the increase of effectiveness of public utility services for population of Donetsk	185
P y l y p e n k o V . Analysis of effectiveness of foreign economic activity of small and medium enterprises of the Russian Federation	192
P o d m a r k o v a I . Institutional arrangements for trade secret protection companies	198
P o l s h k o v Y u . To specify some concepts in research on the management of investment and innovation development of regions with special status	204
S a v c h e n k o M . The scientific approach to the definition of «economic security socio-economic system»	212
T a r a s o v a E . , S k o r o b o g a t o v a N . Development of the small business in the Russian Federation	221
K h r o m o v N . The role of the quality of human capital in the formation of an effective employment policy.	228
S h i l e c E . , N i k o l a e v a A . Increase of economic efficiency biofuel market and sustainable development enterprises of fuel and energy complex	237
S t r e k k e r I . Implementation of strategic human resource management in HR-management organization system	245



Э К О Н О М И К А

УДК [005.31:005.336]: 658.8

**ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЯ
«РЫНОЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ»**

© 2016. С. Б. Алексеев

В статье рассмотрены основные современные научные подходы к определению понятия «рыночный потенциал предприятия». На основе анализа и синтеза мнений авторов экономической литературы по вопросам стратегического анализа и планирования деятельности предприятия, маркетинговой оценки факторов его внешней среды предложено авторское определение рыночного потенциала предприятия как возможностей реализации товаров и услуг предприятия на целевых рынках в условиях конкуренции с целью удовлетворения спроса потребителей, максимизации дохода и прибыли, а также оптимизации использования ресурсов предприятия в направлении их соответствия требованиям рынков.

Ключевые слова: рыночный потенциал; предприятие; целевой рынок; определение; анализ.

Постановка проблемы. В условиях экономического кризиса, разрыва хозяйственных связей, экономической и транспортной блокады Донбасса со стороны Украины, для предприятий молодой Донецкой Народной Республики одним из ключевых вопросов, от которых зависит выживание в сложных условиях, восстановление и развитие основной хозяйственной деятельности, является оптимизация объемов продаж на целевых рынках. Рациональное решение данной проблемы не только обеспечит поступление денежных средств за реализованную продукцию на расчетный счет предприятия и позволит эффективно осуществлять хозяйственную деятельность, но и даст возможность сохранить существующие и завоевать новые целевые рынки, улучшив, таким образом, позицию предприятия по отношению к конкурентам.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам взаимодействия предприятия с потребителями, исследования рыночных возможностей и целевых рынков, обоснования оптимальных объемов продаж посвящены исследования таких отечественных и зарубежных ученых, как Н.А. Аткина [1], А. Банчева [2], Т.С. Бронникова [3], А.А. Воронков [4], С.Н. Илляшенко [6], Т. Йенер [7], М.Л. Калужский [8], Ф. Котлер [9], А.В. Рыбаков [10], Т.Ю. Салютина [11], В. Ханжина [12] и других. Однако, мнения авторов относительно сущности, структуры и особенностей определения рыночного потенциала предприятия как экономической категории часто носят противоречивый характер, в настоящее время в экономической литературе отсутствует единый подход к трактовке данной дефиниции, что усложняет дальнейшие исследования рыночного потенциала и обуславливает необходимость на основе анализа и синтеза существующих авторских позиций усовершенствовать определение рыночного потенциала предприятия.

Целью данной статьи является предложение авторского определения дефиниции «рыночный потенциал предприятия» на основе анализа и синтеза, существующих в

настоящее время современных научных подходов к определению этой экономической категории.

Основное содержание. Анализ современной экономической литературы позволяет выделить несколько основных подходов к определению рыночного потенциала предприятия:

1. **Маркетинговый подход.** Рассматривая анализ рыночного потенциала как элемент маркетингового анализа, представители маркетингового подхода – М.Л. Калужский, П.А. Пименов и др. считают, что главная цель анализа рыночного потенциала – выявление неисследованных сегментов рынка и новых рыночных возможностей. Рыночный потенциал, по их мнению, отражает новые возможности продажи предлагаемого товара в условиях конкуренции [8, с. 151; 6, с. 99].

Недостатками данного подхода является, во-первых, рассмотрение потенциала только как новых, неиспользованных ранее рыночных возможностей, во-вторых, по мнению данных авторов, рыночный потенциал как экономическая категория имеет отношение к каждому отдельному товару, а не к предприятию в целом, в связи с чем они предлагают начинать анализ рыночного потенциала с характеристик конкретного товара, его особенностей и потребительских свойств, а затем уже переходят к определению емкости рынка данного товара и степени конкуренции на данном целевом рынке.

2. **Управленческий подход.** Представители управленческого подхода к определению рыночного потенциала – Н.А. Аткина, А. Банчева, Е.В. Попов, В.Л. Ханжина утверждают, что рыночный потенциал предприятия — это возможность управления его ресурсами на определенных этапах его развития в целях эффективного взаимодействия с рынком [1; 2, с. 92; 12]. При этом авторы не уточняют, в чем собственно заключается эффективное взаимодействие с рынком, каковы должны быть его результаты и какие критерии эффективности такого взаимодействия авторами имеются в виду.

Кроме того, из аргументации авторов непонятно, как взаимосвязано управление ресурсами предприятия с его эффективным взаимодействием с рынком и в чем именно должно заключаться управление ресурсами предприятия, чтобы они эффективно взаимодействовали с рынком.

3. **Интегральный подход.** Некоторые авторы в условиях необходимости внедрения маркетингово-ориентированного управления в деятельность предприятия предлагают использовать рыночный потенциал в качестве единого интегрального показателя рыночной деятельности предприятия. По мнению авторов именно рыночный потенциал является максимально емким показателем, учитывающим в полной мере важнейшие аспекты деятельности предприятия, его внутренние ресурсы, воздействие внешней среды и так далее [4, с. 5].

С одной стороны, такой подход оправдан тем, что именно возможности реализации продукции на целевых рынках являются условием получения в виде выручки от реализации основной массы доходов предприятия, что обуславливает первостепенное значение целевых рынков среди прочих факторов микроокружения предприятия – конкурентов, посредников, поставщиков, контактных аудиторий. Но, с другой стороны, оценивать при помощи рыночного потенциала все аспекты деятельности предприятия – производство, кадры, управление, финансы, инновации и т.д. нецелесообразно и малоэффективно. Даже маркетинговый потенциал – понятие более широкое чем рыночный потенциал, поскольку включает возможности разработки и реализации всего маркетингового комплекса и весь процесс управления маркетингом.

4. **Количественный подход.** Представители данного подхода утверждают, что под рыночным потенциалом предприятия следует понимать предел, к которому

стремится рыночный спрос при приближении затрат на маркетинг в отрасли к такой величине, при которой их дальнейшее увеличение уже не приводит к росту спроса при определенных условиях внешней среды [5, с. 5].

По мнению авторов также с определенными допущениями в качестве рыночного потенциала следует рассматривать спрос, соответствующий его максимальному значению на кривой жизненного цикла какого-то продукта для относительно стабильного рынка. При этом обязательно предполагается, что конкуренты прилагают максимально возможные маркетинговые усилия и реализуют в полном объеме маркетинговый комплекс для поддержания спроса на целевом рынке.

В данной интерпретации, по мнению Т.С. Бронниковой [3, с. 18], рыночный потенциал представляет собой определенный предел спроса на некоторый товар на некотором рынке. Тогда, по мнению автора, следует определить рыночный потенциал и разрабатывать комплекс мероприятий, направленных на реализацию данного потенциала на новых рынках. Такой подход является практическим и может быть использован как для оценки рыночного потенциала самого рынка, так и рыночного потенциала предприятия.

Однако следует не забывать о допущениях – в реальной ситуации с одной стороны, редко наблюдается даже относительная стабильность рынков; с другой стороны, достаточно нечасто все конкуренты прилагают максимум усилий для поддержания спроса на рынке всеми средствами маркетингового комплекса.

5. Стоимостной подход. Возможностисоздания новой стоимости за счет реализации товаров и инноваций на рынке рассматривают представители стоимостного подхода к определению рыночного потенциала. Авторы объединяют системный и ресурсный общенаучные подходы к оценке потенциала предприятия в целом как интегрированной экономической системы. При этом рыночный потенциал, по мнению авторов, сам является элементом системы потенциалов предприятия, которая отражает степень соответствия внутренних ресурсов предприятия в производстве и предложении товаров рыночным условиям (спросу) и определяет способность предприятия созданию новой стоимости за счет реализации товаров на целевых рынках.

Следует согласиться с авторами в том, что рыночный потенциал представляет собой возможности удовлетворения спроса потребителей в продукции предприятия. Является очевидным, что эта продукция должна быть конкурентоспособной, то есть обладать конкурентными преимуществами для целевого рынка. Безусловно, правильным является и то, что рыночный потенциал является элементом потенциала предприятия в целом. Однако утверждение о том, что рыночный потенциал отражает степень соответствия внутренних ресурсных возможностей предприятия внешним, является достаточно дискуссионным, поскольку в состав внешней среды входит не только рынок.

6. Территориальный подход. Сторонники территориального подхода к определению рыночного потенциала – Т. Йеннер и Т.Ю. Салютина понимают под рыночным потенциалом совокупность способов и возможностей предприятия относительно реализации рыночной деятельности на определенной территории [7, с. 84; 11, с. 13]. При этом авторы не раскрывают более подробно, что именно они понимают под рыночной деятельностью предприятия – только ли сбытовую или маркетинговую деятельность, или же всю систему взаимодействия предприятия с целевыми рынками.

Кроме того, сегментирование рынка по территориальному признаку является только одной из разновидностей сегментирования и не отражает все возможные аспекты рыночного взаимодействия.

7. Экономический подход. Рассматривая экономический потенциал предприятия в целом как возможности повышения экономической эффективности его деятельности,

сторонники данного подхода определяют рыночный потенциал предприятия как возможность использования всего его экономического потенциала, которую предоставляет предприятию определенный рынок в каждый определенный момент времени. В этом смысле рыночный потенциал предприятия представляет собой ту часть его экономического потенциала, которая могла бы быть реализована под влиянием внешних факторов, соответствующих сложившимся конкретным рыночным условиям [10, с. 157].

Тогда использование рыночного потенциала приводит, по мнению автора, к максимизации экономического эффекта в сфере управления предприятием. Но далее, поскольку понятие и структура экономического потенциала предприятия гораздо шире чем только рыночного потенциала, авторы в структуру рыночного потенциала вводят практически все элементы экономического потенциала – управленческую, маркетинговую, производственную, кадровую составляющую, производя в определенном смысле отождествление экономического и рыночного потенциалов, но при этом не разделяя потенциалы внешней и внутренней среды предприятия, с чем нельзя согласиться.

Содержание, достоинства и недостатки выделенных подходов к определению рыночного потенциала предприятия обобщены в табл. 1.

Таблица 1

Основные подходы к определению категории «рыночный потенциал предприятия»

Название подхода	Содержание подхода	Достоинства подхода	Недостатки подхода
Маркетинговый	Рыночный потенциал отражает новые возможности продажи предлагаемого товара в условиях конкуренции	Учет новых рыночных возможностей	Рассмотрение рыночного потенциала только как новых, неиспользованных ранее возможностей и только по отношению к отдельному товару
Управленческий	Рыночный потенциал предприятия - это возможность управления его ресурсами на определенных этапах его развития в целях эффективного взаимодействия с рынком	Учет ресурсного подхода и подхода жизненного цикла	Не определено как взаимосвязано управление ресурсами предприятия с его эффективным взаимодействием с рынком и в чем именно должно заключаться управление ресурсами
Интегральный	Рыночный потенциал является интегральным показателем, учитывающим в полной мере важнейшие аспекты деятельности предприятия, его внутренние ресурсы, воздействие внешней среды	Учет первостепенного значения целевых рынков среди прочих факторов микроокружения предприятия	Оценивать при помощи рыночного потенциала все аспекты деятельности предприятия нецелесообразно и малоэффективно
Количественный	В качестве рыночного потенциала следует рассматривать спрос, соответствующий его максимальному значению на кривой жизненного цикла какого-то продукта для относительно стабильного рынка	Учет количественной оценки спроса на продукт на целевом рынке	Редко наблюдается стабильность рынков; достаточно нечасто все конкуренты прилагают максимум усилий для поддержания спроса на рынке
Стоимостной	Рыночный потенциал предприятия - это подсистема системы потенциала предприятия, отражающую степень соответствия внутренних ресурсных возможностей предприятия внешним, рыночным условиям	Использование системного и ресурсного подходов	рыночный потенциал не в полной мере отражает степень соответствия внутренних ресурсных возможностей предприятия внешним

Продолжение табл. 1

Территориальный	Рыночный потенциал – это совокупность способов и возможностей предприятия относительно реализации рыночной деятельности на определенной территории	Учет территориального фактора	сегментирование рынка по территориальному признаку является только одной из разновидностей сегментирования
Экономический	Рыночный потенциал предприятия – это возможность использования всего его экономического потенциала	Учет взаимосвязи рыночного потенциала с экономическим потенциалом предприятия	в структуру рыночного потенциала включаются практически все элементы экономического потенциала

Анализ таблицы позволяет утверждать что, во-первых, авторы в большей или меньшей степени привязывают определение рыночного потенциала к целевым рынкам, на которых работает или планирует работать предприятие, сегментируя их по товарному, территориальному или другому признаку; во-вторых, все авторы признают значение рынка как одного из основных факторов микроокружения предприятия, от которого в первую очередь зависят его доход и прибыль, некоторые даже делают попытки определить рыночный потенциал как основной показатель деятельности предприятия; в третьих, несмотря на выделенные недостатки, каждый подход добавляет в понимание рыночного потенциала как экономической категории некоторые важные аспекты, которые следует учесть.

Резюмируя мнения авторов и проведя анализ достоинств и недостатков выделенных подходов, следует отметить что определение рыночного потенциала должно, прежде всего, базироваться на определении рынка как совокупности уже имеющихся и потенциальных покупателей определенного товара [9, с. 28]. Рыночный потенциал предполагает возможности удовлетворение спроса потребителей за счет реализации товаров и услуг предприятия на целевых рынках.

Таким образом, с учетом всего вышеизложенного, целесообразно предложить следующее определение:

Рыночные потенциал предприятия – это возможности реализации товаров и услуг предприятия на целевых рынках в условиях конкуренции с целью удовлетворения спроса потребителей, максимизации дохода и прибыли, а также оптимизации использования ресурсов предприятия в направлении их соответствия требованиям рынков.

Данное определение не противоречит ни одному из научных подходов и сочетает их элементы с учетом устранения выделенных недостатков.

Выводы. В результате проведенного исследования был осуществлен анализ современных научных подходов к определению экономической категории «рыночный потенциал предприятия». Анализ позволил выделить семь основных подходов к трактовке данной дефиниции, а также определить достоинства и недостатки каждого подхода. В результате синтеза мнений авторов экономической литературы по вопросам маркетинга, стратегического планирования, управления потенциалом относительно содержания рыночного потенциала предприятия, предложено авторское определение рыночного потенциала предприятия как возможностей реализации товаров и услуг предприятия на целевых рынках в условиях конкуренции с целью удовлетворения спроса потребителей, максимизации дохода и прибыли, а также оптимизации использования ресурсов предприятия в направлении их соответствия требованиям рынков. Данное определение не противоречит ни одному из научных подходов и сочетает их элементы с учетом устранения выделенных недостатков.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аткина, Н.А. Стратегическое планирование использования рыночного потенциала предприятия [Электронный ресурс]/ Н.А. Аткина, В.Л. Ханжина, Е.В. Попов // Менеджмент в России и за рубежом.– № 2. –2003. – Режим доступа: <http://www.dis.ru/library/manag/archive/2003/2/1070>.
2. Банчева, А. Оценка рыночного потенциала организации / А. Банчева // Маркетинг. - 2007. - № 3(94). – С. 90-103.
3. Бронникова, Т.С. Развитие методологии формирования рыночного потенциала предприятия: [монография] / Т.С. Бронникова, В.В. Котрин. - Королёв, ФТА. - 2012. - 134 с.
4. Воронков, А.А. Методы оценки рыночного потенциала предприятия средствами маркетинговой информационно-аналитической системы: 08.00.05 - экономика и упр. нар. хоз-вом: автореф. дис.. на соискание науч. степени канд. экон. наук / А.А. Воронков. – Санкт-Петербургский государственный финансово-экономический университет. – С.-Петербург, 2004. – 12с.
5. Голубков, Е.П. Исследование и анализ рыночной ситуации / Е.П. Голубков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 2. – С. 34-39.
6. Ильяшенко, С.Н. Маркетинговый анализ рыночных возможностей (рыночного потенциала) инновационного развития промышленных предприятий / С.Н. Ильяшенко, Ю.С. Шипулина // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. — 2003. — № 5(51). — С. 98-107.
7. Йеннер, Т. Создание и реализация потенциала успеха как ключевая задача стратегического менеджмента / Т. Йеннер //Проблема теории и практики управления. – 1999. – № 2. – С. 83-88.
8. Калужский, М.Л. Анализ рыночного потенциала фирмы / М.Л. Калужский, П.А. Пименов // Двадцатые апрельские экономические чтения: Материалы международной научно-практической конференции. – Омск: РОФ «ФРСР». – 2014. – 442 с. – С. 151-154.
9. Котлер, Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс. – 2-е европ. изд. – М.; СПб; К.: Издат. Дом «Вильямс», 1999. – 1056 с.
10. Рыбаков, А.В. Рыночный потенциал предприятий в системе факторов долгосрочного роста Российской промышленности / А.В. Рыбаков // Вопросы экономики и права. – 2012. – № 3. – С. 157-161.
11. Салютин, Т.Ю. Методология формирования и реализации аппарата анализа и планирования рыночного потенциала организаций связи: 08.00.05 - экономика и упр. нар. хоз-вом: автореф. дис.. на соискание науч. степени д-ра экон. наук / Т.Ю. Салютин– Московский технический университет связи и информатики (ГОУ ВПО МТУСИ). – Москва, 2010. – 25 с.
12. Ханжина, В. Структура рыночного потенциала предприятия: [Электронный ресурс] / В. Ханжина, Е. Попов // Проблемы теории и практики управления. - № 6. – 2001. – Режим доступа: http://vasilievaa.narod.ru/20_6_01.htm.

Поступила в редакцию 01.09.2016 г.

DETERMINATION OF CONCEPT «MARKET POTENTIAL OF ENTERPRISE»

S. Alekseev

In the article the basic modern scientific approach to determination of concept of «Market potential of enterprise» is considered. On the basis of analysis and synthesis of opinions of authors of economic literature on questions of strategic analysis and a planning of activity of enterprise and marketing estimation of his environment factors, the authorial determination of market potential of enterprises as possibilities of realization of commodities and services of enterprise on target markets in the conditions of competition with the purpose of satisfaction of consumer's demand, maximization of profit and income, and also optimization of the use of resources of enterprise in the direction of their accordance to the requirements of markets are offered.

Keywords: market potential; enterprise; target market; determination; analysis.

Алексеев Сергей Борисович

Доктор экономических наук, доцент

ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк

sergey_b_alekseev@mail.ru

+38-095-242-71-70

Alekseev Sergey

Doctor of sciences (Economics), Associate Professor

Donetsk national university of economy and trade named after Michael Tugan-Baranovsky, Donetsk

УДК [330.16:658]:005

ОБОСНОВАНИЕ КОНЦЕПТУАЛЬНОЙ СХЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2016. Н. И. Алексеева

В статье проанализированы современные научные подходы к обоснованию элементов концептуальной схемы экономического поведения предприятия. Предложен процесс формирования экономического поведения предприятия, состоящий из пяти этапов: сбор информации о факторах, влияющих на экономическое поведение, анализ информации о факторах, влияющих на экономическое поведение, стратегическое планирование экономического поведения предприятия, реализация стратегий экономического поведения предприятия и корректировка стратегий. Разработана авторская интерпретация концептуальной схемы экономического поведения предприятия.

Ключевые слова: концептуальная схема, экономическое поведение, цели, задачи, факторы, принципы, этапы формирования экономического поведения

Постановка проблемы. Трансформационные процессы, которые наблюдаются в современной экономике, являются следствием ряда объективных и субъективных причин. В сложившихся экономических условиях возрастает роль факторов неопределенности и нестабильности внешней среды, которые вызывают дисбаланс между предприятием и окружением. Сохранение своих конкурентных преимуществ и поиск возможностей развития требуют от предприятия способности постоянного адекватного реагирования на происходящие изменения и обусловлены рациональностью экономического поведения.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам сущности и формирования экономического поведения посвящены работы многих зарубежных авторов, в том числе Р. Коуза, Р. Сайерта, Ф. Хедрика, П.Хейне, Г. Шмоллера и других. Среди отечественных ученых вопросы экономического поведения предприятий затрагивались в трудах А.Н. Азрайлян, В.В. Войтко, И.Б. Галсановой, М.М. Гуревича, Н.Ю. Денисова, А.Ю. Дорофеева, Ю.А. Заики, Н.П. Карачиной, А.В. Кудановой, Н.В. Шибаевой. Однако, отдельные аспекты экономического поведения отражены в работах фрагментарно и бессистемно, не до конца разработаны концепция, методология и инструментарий экономического поведения предприятий.

Целью данной статьи является систематизация существующих концептуальных подходов к формированию экономического поведения предприятия.

Основное содержание. Экономическое поведение предполагает интерактивную деятельность предприятия в условиях изменчивости внешнего окружения и внутренней среды, является элементом управления предприятием и направлено на достижение целей. Оно характеризуется средней степенью неопределенности так как затрагивает короткий временной период и действует на всех уровнях иерархии управления. Кроме того, результатом экономического поведения является реализация стратегических альтернатив, сформулированных в стратегических планах.

Целью формирования экономического поведения является обеспечение развития предприятия в текущем периоде с ориентацией на достижение будущих целей. **Объектом** экономического поведения является деятельность, направленная на эффективное функционирование предприятия во внешней среде, **предметом** экономического поведения – процесс формирования и реализации действий, процедур, мероприятий и решений по достижению целей всех уровней.

Поскольку экономическое поведение охватывает, по сути, всю экономическую деятельность предприятия, задачи обоснования экономического поведения связаны с задачами деятельности предприятия в целом [18, с. 28] и заключаются в удовлетворении спроса потребителей, рациональном использовании ресурсов, разработке стратегии и тактики поведения предприятия и их корректировке в соответствии с изменениями внешней среды, внедрении инноваций, обеспечении конкурентоспособности, повышении имиджа предприятия и благосостояния его работников.

В отношении принципов экономического поведения предприятия авторы современной экономической литературы придерживаются схожих позиций и отождествляют их в большинстве случаев с принципами всей хозяйственной деятельности предприятия при этом выделяют следующие принципы, сгруппированные в табл. 1.

Таблица 1

Принципы экономического поведения предприятия
(разработано на основе [1, с. 69; 6, с. 36; 14, с. 68])

Название принципа	Авторская трактовка принципа
Рациональность	предприятие, преследуя свою цель – получение максимума полезного эффекта от своей деятельности не совершает экономически невыгодных для себя действий
Ограниченность	предприятие, функционируя в условиях ограниченности ресурсов, вынуждено определять наиболее эффективные способы их использования
Системность	управление поведением предприятия в его целостности и взаимозависимости всех элементов экономической деятельности
Адаптивность	адаптация экономического поведения предприятия к изменениям факторов внешней среды
Комплексность	рассмотрение всей совокупности проблем хозяйственной деятельности предприятия
Оптимальность	ооптимальное соотношение как элементов экономического поведения, так и режимов их функционирования
Самостоятельность	самостоятельность и свобода выбора типов, форм и методов экономического поведения
Полифункциональность	многообразие разновидностей экономического поведения по отношению к разным агентам и социальным группам
Автономность интересов предприятия	экономическое поведение должно осуществляться в интересах достижения целей предприятия, а не любых отдельных социальных групп – менеджеров, персонала, собственников, инвесторов и т.д.
Интенциональность	экономическое поведение должно быть подчинено достижению целей, реализации намерений, выполнению планов, и в целом, будущему развитию предприятия
Информационная прозрачность	открытость всей информации об экономическом поведении предприятия за исключением аспектов, содержащих коммерческую тайну
Социальная ответственность	ответственность перед обществом за рабочие места, за сохранение отечественного производства
Социальная этичность	не нанесение ущерба окружающей среде, а также здоровью не только потребителей продукции, услуг и работ предприятия, но и других членов общества
Непрерывность*	экономическое поведение, в отличие от стратегического планирования, представляет собой непрерывный процесс
Последовательность*	экономическое поведение представляет собой процесс осуществления последовательных действий, процедур и мероприятий
Научная* обоснованность	экономическое поведение предприятия должно осуществляться в результате принятия научно обоснованных решений

*- добавлено автором

Факторы экономического поведения предприятия авторы предлагают разделять на внешние и внутренние, при этом отмечают, что внешние факторы имеют определяющее значение для эффективного экономического поведения и достижения целей предприятия. К внешним факторам экономического поведения, как правило, относят [2, с. 9; 3, с. 19; 5, с. 21; 11, с. 14]: неопределенность экономической ситуации, колебания спроса на целевых рынках, государственное регулирование экономики,

административные барьеры и коррупцию, глобализацию и усиление конкуренции, деловую репутацию фирмы. Нельзя полностью согласиться с мнением авторов, поскольку перечисленные факторы не отражают всех определяющих факторов внешней среды предприятия. Безусловно, к внешним факторам экономического поведения предприятия следует отнести все элементы макро- и микроокружения, причем в их поведенческом аспекте – поведение покупателей, поставщиков, посредников, конкурентов и т.д.

К внутренним факторам экономического поведения относят [12, с. 68; 13, с. 105;16]: наличие и качество ресурсов, человеческий фактор, рост издержек, информационный фактор, инновационный фактор, форму собственности, организационную структуру, управленческий фактор, объемы продаж и прибыли и т.д. Существенным недостатком является то, что авторы не выделяют как факторы экономического поведения стратегии предприятия, хотя именно стратегии должны формировать как внешнее, так и внутреннее экономическое поведение.

Функции экономического поведения предприятия обусловлены местом управления экономическим поведением в системе управления предприятием. К ним относятся [разработано на основе 4; 7;8; 9.]: *обеспечивающая* (заключается в обеспечении посредством экономического поведения достижения целей и развития предприятия); *коммуникативная* (заключается в использовании моделей экономического поведения в процессе взаимодействия предприятия с агентами внешней среды); *комбинирующая* (заключается в комбинации в процессе экономического поведения различных уровней и функций управления предприятием); *регулирующая* (заключается в разработке и реализации целенаправленных действий, мероприятий и процедур, регулирующих все аспекты экономической деятельности предприятия); *стимулирующая* (заключается в стимулировании владельцев и персонала предприятия к рациональному экономическому поведению в процессе достижения целей); *адаптивная* (заключается в приспособлении посредством экономического поведения внутренней среды предприятия к требованиям внешней среды),

Этапы формирования и реализации экономического поведения предприятия обосновываются приведенными определением, принципами и функциями экономического поведения и, по мнению большинства авторов, в той или иной степени согласуются с этапами стратегического управления хозяйственной деятельностью предприятия.

В частности, Г.В. Капленко выделяет два этапа формирования экономического поведения предприятия – аналитический (анализ институциональной среды, отраслевой анализ, анализ смежных отраслей) и креативный (формирование миссии, целей, стратегий экономического поведения и реализация стратегий)[9, с.9]. Нельзя согласиться с автором в отношении объединения разработки и реализации стратегий в один этап.

Садеков А.А. и Заика Ю.А. обосновывают восемь этапов: формирование входной информации, анализа и оценки информации, отраслевого анализа, формирования стратегии, формирования стратегии поведения, создание комплекса действий для реализации стратегии, реализация стратегии поведения, оценка результатов, корректировка экономического поведения. [15, с. 10]. Однако, этапы формирования входной информации и анализа информации, отраслевого анализа следовало бы объединить, разделить анализ внешней и внутренней среды, включить этап формирования стратегии поведения в этап формирование стратегии.

Шибеева И.В. выделяет этапы определения экономических потребностей и установления экономических целей и выбора способа их достижения, который предусматривает разработку действий, направленных на достижение целей [17, с. 8].

Однако экономическое поведение не может быть направленно на достижение только экономических целей, а этап реализации целей не следует объединять с этапом их выбора.

Карачина Н.П. выделяет шесть этапов процесса формирования экономического поведения предприятия, которые перекликаются с этапами, предложенными Садековым А.А. и Заикой Ю.А. и имеют те же недостатки: анализ и оценка входной информации, определение приоритетных факторов и обеспечение их согласования с другими, формирование стратегии предприятия, формирование стратегии поведения, корректировка экономического поведения [10, с. 195].

Резюмируя мнения авторов, следует отметить, прежде всего, главный недостаток предложенных этапов процесса формирования экономического поведения предприятия: все без исключения авторы предлагают разработку стратегий экономического поведения следующим этапом за выбором стратегий деятельности предприятия. Таким образом, экономическое поведение трактуется авторами как один из элементов этапа реализации стратегий развития предприятия, с чем нельзя согласиться поскольку как было отмечено в предложенном определении, экономическое поведение предприятия представляет собой весь процесс осуществления целенаправленных действий, процедур, мероприятий и принятия решений, регулирующий взаимодействие предприятия с внешней средой и обеспечение эффективного функционирования и развития в долгосрочной перспективе. Отсюда следует, что этапы стратегического анализа внешней и внутренней среды предприятия и стратегического планирования его развития, и реализации стратегий также являются этапами формирования экономического поведения. Кроме того, учитывая, что экономическое поведение представляет собой непрерывный процесс достижения прежде всего стратегических целей предприятия, целесообразно предложить процесс формирования экономического поведения предприятия, который, в отличие от существующих, во-первых, определяет место экономического поведения на всех этапах стратегического управления предприятием; во-вторых, обеспечивает согласование стратегических целей предприятия с его экономическим поведением; в-третьих, предполагает разработку и выбор стратегий экономического поведения перед разработкой функциональных стратегий; в четвертых – предусматривает разработку помимо функциональных стратегий моделей экономического поведения, соответствующих каждой функциональной стратегии; в-пятых, предполагает помимо стратегий и моделей разработку и реализацию действий, мероприятий, процедур и принятие решений по поводу реализации экономического поведения предприятия; в шестых, является непрерывным процессом и обеспечивает возврат после этапа корректировки стратегий экономического поведения предприятия к этапу сбора информации об изменении факторов, влияющих на экономическое поведение предприятия.

Предложенный автором процесс формирования экономического поведения предприятия предполагает наличие пяти этапов. На первом этапе происходит сбор информации о факторах, влияющих на экономическое поведение предприятия на основе информации о состоянии внешней и внутренней среды, а также о ранее реализуемых стратегиях экономического поведения. Анализ информации о факторах, влияющих на экономическое поведение предприятия, осуществляется на втором этапе. Третий этап – это стратегическое планирование экономического поведения предприятия от формирования миссии и целей деятельности предприятия до разработки функциональных стратегий и моделей экономического поведения предприятия. Реализация стратегий экономического поведения предприятия, осуществляемая на четвертом этапе, предполагает разработку действий, мероприятий, процедур, принятие решений по поводу экономического поведения предприятия;

реализацию функциональных стратегий и моделей экономического поведения, и завершается оценкой реализации стратегий экономического поведения. На завершающем этапе корректируются стратегии экономического поведения предприятия.

Таким образом, предложенный процесс формирования экономического поведения предприятия с одной стороны, соответствует авторской трактовке данной категории, с другой стороны - направлен на совершенствование процесса стратегического планирования деятельности предприятия и должен устранять выделенные ранее недостатки стратегического планирования.

В отношении *методологии* экономического поведения предприятия в современной экономической литературе присутствуют только отдельные ее элементы, не прослеживается системное видение экономического поведения, направленное на взаимодействие предприятия с внешней средой и достижение целей на всех уровнях управления. Исходя из рассмотренных выше факторов, принципов, функций и этапов экономического поведения предприятия, методология его формирования и реализации должна включать механизмы анализа информации о факторах, влияющих на экономическое поведение предприятия; согласования целей с экономическим поведением, разработки и выбора стратегий экономического поведения, реализации стратегий экономического поведения и корректировки стратегий экономического поведения предприятия. Отдельно следует выделить механизмы адаптации экономического поведения предприятия и к изменениям факторов внешней среды, оценки эффективности экономического поведения, разработки и принятия решений по поводу экономического поведения предприятия. Каждый из данных механизмов имеет свои методики и инструменты, обеспечивающие его разработку и реализацию.

Выводы. В целом, концептуальная схема экономического поведения предприятия в авторской ее интерпретации содержит сформулированную цель, объект, предмет, задачи, факторы, усовершенствованные в данном исследовании принципы экономического поведения предприятия, выделенные функции, разработанные этапы формирования и реализации экономического поведения предприятия, а также определенные методологию и инструментарий.

Достоинством данной концептуальной схемы следует отнести согласование стратегических целей с экономическим поведением предприятия, использование и совершенствование методологии стратегического планирования в процессе обоснования и выбора стратегий экономического поведения, разработку моделей экономического поведения, соответствующих функциональным стратегиям, разработку и реализацию действий, мероприятий, процедур и принятие решений по поводу реализации экономического поведения предприятия; обеспечение непрерывности процесса формирования и реализации экономического поведения, устранение отдельных недостатков стратегического планирования деятельности предприятий в условиях быстрых изменений факторов внешней среды. Реализация усовершенствованной концепции экономического поведения позволит предприятию выживать и развиваться в долгосрочной перспективе и достигать при этом поставленных целей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аббасова, Н.Г. Организация управления поведением предприятий: [монография] / Н.Г. Аббасова. – Бак, «Баку-Элм», 2011. – 264 с.
2. Агафонова, М.С. Экономическое поведение фирм в современной России: автореф. дис канд. экон. наук: 08.01.01 – экономическая теория / М.С. Агафонова. – Воронеж, 2008. – 20 с.
3. Багрова, Н.А. Экономическое поведение фирмы в информационной экономике и его особенности / Н.А. Багрова // Журнал Международного научного института "Educatio". – 2015. – № 12. – С.18-20.

4. Білошкурська, Н.В. Моделі адаптивної поведінки та їх роль у формуванні економічної безпеки підприємства / Н.В. Білошкурська // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 12 (114). – С. 102-106.
5. Беспалая, Н.В. Специфика экономического поведения предприятия в трансформирующейся России: Автореф. дис.. канд. экон. наук: 22.00.04 / ФГАОУ ВПО «Южный федеральный университет». – Краснодар, 2012. – 30 с.
6. Галсанова, И. Б. Трансформация экономического поведения фирмы в современных условиях [Текст] : автореф.дис.. канд. экон. наук: 08.00.01 / И. Б. Галсанова. - Вост.-Сиб. гос. технол. ун-т. - Улан-Удэ, Издательство ВСГТУ, - 2011. - 19 с.
7. Демина, И.Н. Методологические подходы к исследованиям роли экономических массовых коммуникаций в формировании экономического поведения [Электронный ресурс] / И.Н. Демина. – Режим доступа: <http://www.mediascope.ru/node/1222>.
8. Дорофеев, А. Ю. Экономическое поведение предприятий в условиях неопределенности: дис. канд. экон. наук: 08.00.01: Саратов.- 2002. - 196 с.
9. Капленко, Г.В. Формування економічної поведінки підприємств: автореф. дис.. канд. экон. наук: 08.06.01 / НАН України; Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2005. – 20 с.
10. Карачина, Н.П. Економічна поведінка машинобудівних підприємств: теорія, методологія, практика управління : монографія / Н. П. Карачина. – Вінниця: Книга - Вега, 2010. – 416 с.
11. Карачина, Н.П. Історичний та сучасний досвід формування гносеологічного базису щодо економічної поведінки підприємств / Н.П. Карачина // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. Економічні науки. – 2009. – № 7. – С. 115–125.
12. Кобяк, О.В. Экономическое поведение предприятия и форма собственности / О.В. Кобяк // Белорусский экономический журнал. – 1998. - №4. – С.56-62.
13. Кудінова, А.В. Підприємницька поведінка: сутність та детермінанти її еволюції / А.В. Кудінова // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – вип.4(34). – С.104-112.
14. Мороз, О.В. Корпоративне управління на підприємствах України: пост-приватизаційний етап еволюції: монографія / О.В. Мороз, Н.П. Карачина, Т.М. Халімон. — Вінниця: УНІВЕРСУМ - Вінниця, 2007. — 180 с.
15. Садеков, А.А. Процес формування економічної поведінки підприємств / А.А. Садеков, Ю.А. Заїка // Торгівля, комерція, підприємництво: збірник наукових праць. – 2011. – Вип.13. – С.9-12.
16. Шевелева, Ю.И. Фирма в информационной экономике: оптимизация организационной структуры: диссертация на соискание ученой степени канд. экон. наук / Ю.И. Шевелева – С.-Петербург: Санкт-Петербургский государственный университет. – 2007. - 171с.
17. Шibaєва, Н.В. Особливості економічної поведінки суб'єктів господарювання в умовах ринкової трансформації економіки: автореф. дис.. канд. экон. наук: 08.01.01 / Н.В. Шibaєва, Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна. – Х. - 2002. – 16 с.
18. Шмален, Г. Основы и проблемы экономики предприятия: пер. с нем. / Г. Шмален. — М.: Финансы и статистика, 1996. – 312 с.

Поступила в редакцию 08.09.2016 г.

SUBSTANTIATION OF CONCEPTUAL OUTLINE OF ECONOMIC BEHAVIOR OF ENTERPRISE

N. Alekseeva

In the article the modern scientific approaches to the substantiation of elements of conceptual outline of economic behavior of enterprise are analysed. The process of shaping of economic behavior of enterprise, which is consisting of five stages: collection of information about factors the influence on economic behavior, analysis of information about factors the influence on economic behavior, strategic planning of economic behavior of enterprise, realization of strategies of economic behavior of enterprise and adjustment of strategies, have offered. Authorial interpretation of conceptual outline of economic behavior of enterprise is elaborated.

Keywords: conceptual outline, economic behavior, aims, tasks, factors, principles, stages of substantiation of economic behavior

Алексеева Наталья Ивановна

Кандидат экономических наук, доцент

ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк

alekseeva_n_i@mail.ru

+38-095-124-80-40

Alekseeva Natalya

Candidate of sciences (Economics), Associate Professor

Donetsk national university of economy and trade named after Michael Tugan-Baranovsky,
Donetsk

УДК [640.43/.45+338.4]:338.1(477.62)

ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРНОЙ ПЕРЕСТРОЙКИ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА В ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

© 2016. В. А. Антонова

В статье рассмотрены особенности реформирования сферы услуг, черты, характеризующие структурные изменения и последствия этих изменений для экономики региона и страны; особенности структурных изменений в ресторанном бизнесе на современном этапе.

Ключевые слова: реформирование; структурная перестройка; сфера услуг; ресторанный бизнес; малые предприятия; микропредприятия.

Постановка проблемы. Главной целью экономического реформирования и структуризации ресторанного бизнеса в современных условиях является осуществление рыночного перехода. Основной ориентир этого перехода заключается в изменении структуры всех сфер деятельности и, в конце концов, национального капитала (прежде всего, человеческого), всестороннее содействие развитию внутреннего рынка и защита национального производителя, минимизация экологических потерь при общественном производстве и оптимальное снижение удельных затрат различных видов ресурсов на единицу ВВП, соблюдение научно обоснованных предельных параметров развития социально-экономической сферы, превышение которых может привести к необратимым и серьезным изменениям в окружающей среде. неэффективному использованию природных ресурсов.

Переход страны к устойчивому развитию возможен при условии обеспечения развития всех ее регионов и отраслей народного хозяйства. Программы перехода к устойчивому развитию каждого региона интегрируются в общую государственную политику. При этом первоочередное задание региональной политики – обеспечение сбалансированного развития регионов и мегаполисов как единого государственного организма на основе сохранения структурных биорегиональных особенностей, природно-ресурсного потенциала, хозяйственно-экологической емкости и геополитической роли. Основным процессом, определяющим динамизм структуры экономики, выступает общественное разделение труда на основе развития производительных сил. И что особенно важно в особых условиях функционирования – это необходимость опираться на природно-исторические особенности регионов, что обуславливает необходимость их сохранения, укрепления и преумножения.

В процессе развития всех сфер экономики задействовано все общество, работоспособность которого определяется, прежде всего, качеством воспроизводства главной производительной силы – человека. Поэтому реформирование ресторанного бизнеса должно опираться на главное целевое назначение предприятий данной сферы деятельности и быть направлено на наиболее полное удовлетворение потребности в высококачественных и разнообразных услугах питания.

Анализ последних исследований и публикаций. Значительное влияние на формирование научных представлений об особенностях реформирования ресторанного бизнеса формируют труды отечественных и зарубежных ученых по проблемам структурных изменений в различных сферах экономики [Амоша А. И., Блейкли Е. Дж., Бранский В. П., Губерная Г. К., Делог Л., Кейнс Дж. М., Котлер Ф., Нуреев Р. М., Пятницкая Г. Т., Чумаченко Н. Г., Шумпетер Й. и др.].

Несмотря на достаточно большой интерес к проблеме структурных сдвигов в экономике различных стран, тем не менее, вопрос остается открытым относительно реформирования ресторанного бизнеса. Поэтому концептуальные основы были дополнены материалами официальной статистики и личными исследованиями автора, что связано со спецификой деятельности исследуемой сферы деятельности.

Цель данной работы состоит в обобщении структурных изменений в экономике, сфере услуг в совокупности с развитием ресторанного бизнеса, выявлении проблем, обусловленных особыми условиями функционирования и на основе логического анализа формулировка основных направлений структурных изменений в ресторанном бизнесе.

Основное содержание. Структурная перестройка имеет четкий отраслевой характер и заключается в коренном изменении пропорций товарного производства. Структурная революция является продуктом научно-технической революции, которая охватив все развитые страны, добавила особый динамизм распределению и производительности общественного труда. При этом продолжает сохраняться устойчивая тенденция роста удельного веса занятых работников в сфере услуг, обусловленная интенсификацией труда, высокой механизацией и автоматизацией процессов производства. Динамика особенно высока в странах ЕС (табл. 1).

Таблица 1
Занятость трудящихся в сфере услуг в развитых странах мира, (%)

	Годы			
	2000	2005	2010	2015
США	75,2	78,6	81,2	81,1
Япония	63,7	67,6	69,9	74,8
Германия	63,7	67,6	69,8	70,4
Франция	74,2	77,4	79,5	74,5
Великобритания	73,3	76,4	79,5	78,4

* Данные [1]

В будущем сфера услуг останется тем сектором экономики, количество занятых в которой будет увеличиваться за счет снижения ее в производственной инфраструктуре. По общим показателям эффективности, материалоемкости, производительности труда и др. – эффективность функционирования сферы услуг продолжает увеличиваться. За период 2001-2015 гг. удельный вес валовой добавочной стоимости, полученной за счет функционирования предприятий данной сферы, вырос до 68,4% в общей сумме [2].

Структурные изменения наметились в связи с происходящими экономическими процессами, отвечающими структурной перестройке, и явились началом постиндустриальной эпохи: преобразованием сферы услуг в составную часть продукта производственной сферы (информация, программное обеспечение), отраслевой структуры экономики в межотраслевые комплексы (агропромышленный, инвестиционный, инновационный и т.п.) с характерной функциональной ролью; перенесением центра тяжести отмеченных изменений на качественно новый уровень (индустриализация аграрного сектора, сферы услуг и др.).

Структурные изменения затрагивают и реформирование собственности. Так, из общего количества объектов ЕГРПОУ. Из общего количества предприятий около 10% – это объекты гостинично-ресторанного бизнеса. В 2014 г. из общего количества субъектов ЕГРПОУ частные предприятия составили 19,5%, государственные – 0,4%, коммунальные – 1,0% и иностранные предприятия – 0,14%. Однако среди всего разнообразия форм собственности предприятий наибольший удельный вес составляют общества с ограниченной ответственностью (39,0%), количество которых за последние 10 лет (2006-2015 гг.) увеличилось более чем в 1,5 раза.

Анализ сферы услуг в Украине и Донецкой области свидетельствует о недостаточном ее развитии [3; 4]. Результаты ее деятельности рассматриваются в отрыве друг от друга и не учитывают услуги, предоставляемые предприятиями ресторанного бизнеса. Исследования автора показывают, что в этом секторе экономики несмотря ни на что происходят положительные изменения, которые характеризуются увеличением объема услуг, предлагаемых потребителям (табл. 2). Ежегодно объем услуг на одного члена общества растет. С учетом деятельности ресторанного бизнеса объем услуг, оказываемых населению, увеличивается в среднем на 3-5%. Это свидетельствует о положительном его влиянии в целом на конечную результативность сферы услуг и, соответственно, требует регулирования процессов развития, внесение корректив в статистические данные учета услуг, которые предоставляются населению.

Таблица 2
Результаты деятельности предприятий сферы услуг в Украине и Донецкой области (в сопоставимых ценах)

Годы	Украина			Донецкая область			Продажа населению, %
	Продано, млн. грн.	Продано населению, млн. грн.	в т.ч. на 1 чел, грн.	Продано, млн. грн.	Продано населению, млн грн.	в т.ч. на 1 чел, грн	Донецкая область от объема услуг Украины
Объем услуг, реализованных предприятиями сферы услуг							
2002	46400,5	13589,6	282,8	3121,6	879,0	184,1	29,9
2005	92013,3	27376,9	556,0	6484,7	1673,3	362,0	25,8
2010	230251,4	53418,2	1164,5	14565,9	2986,0	673,7	27,3
2011	209465,4	48596,0	1061,0	15920,7	3693,6	749,9	32,8
2012	329597,0	76136,9	1632,2	16478,0	3147,3	826,0	21,6
2013	358142,5	81217,9	1785,4	22200,0	3973,8	912,7	27,3
2014	321132,5	70328,0	1635,1	17637,7	3862,7	806,0	25,1
Результаты функционирования сферы услуг с учетом услуг, предлагаемых ресторанным бизнесом							
2002	49170,4	16360,0	340,6	3357,7	1115,1	233,9	33,2
2005	95825,6	31189,2	665,0	6849,3	2037,9	440,83	29,8
2010	240672,1	56076,6	1229,8	15331,9	3572,3	1057,8	27,3
2011	219992,3	51038,2	1119,3	16820,7	3902,4	1105,6	32,9
2012	342081,1	79020,7	1732,9	17507,1	4044,1	1165,2	22,2
2013	371116,7	84243,5	1855,6	23239,3	5275,3	1289,3	27,6
2014	330840,0	72453,9	1688,9	18088,1	4013,8	1173,3	25,0

*Расчитано по данным [2]

Изучая функционирование ресторанного бизнеса важно проследить динамику его основных показателей, в том числе и товарооборота на одного потребителя, в ходе трансформационных процессов. Данный процесс иллюстрирует диаграмма (рис. 1). Так, темпы роста товарооборота ресторанного бизнеса на одного потребителя до 2005 г. были выше в Донецкой области, что объясняется более интенсивным развитием экономики промышленного региона. С 2006 г. наметилась устойчивая тенденция снижения товарооборота ресторанного бизнеса на одного потребителя. А темпы падения в Донецкой области оказались выше, чем по стране. 2014 г. характеризуется снижением данного показателя в Донецкой области на 51,3 % по сравнению с предшествующим годом, что вызвано сложной социально-политической ситуацией в стране и событиями на Востоке [2].

Таким образом, анализ состояния развития сферы услуг и ресторанного бизнеса показал, что последний, как специфическая сфера деятельности, непосредственно

оказывает воздействие на качество восстановления организма человека и результативность труда всех членов общества не зависимо от сферы приложения труда. Одновременно следует рассматривать динамику деятельности ресторанного бизнеса через призму рынка этих предприятий во взаимосвязи со структурными изменениями внутри самой системы хозяйствования.

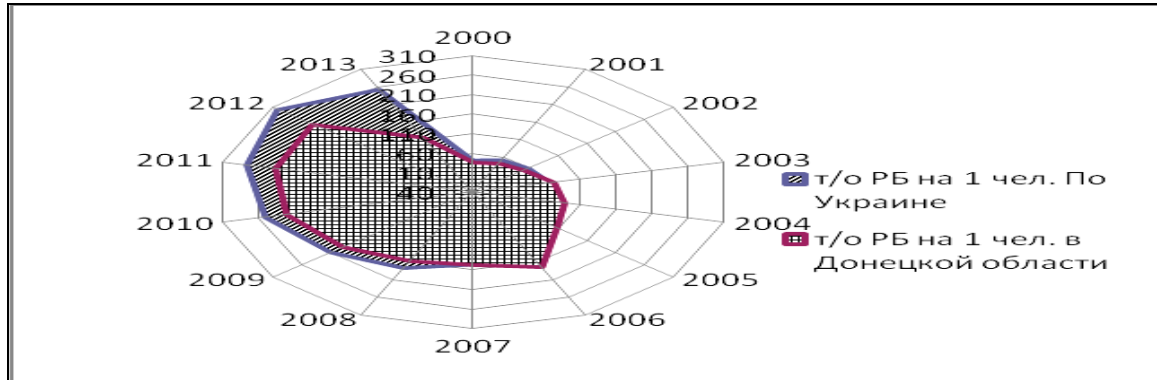


Рис. 1. Изменение товарооборота ресторанного бизнеса на одного потребителя

Результаты авторских исследований свидетельствуют о том, что по настоящее время по всем областям Украины отмечается устойчивая тенденция сокращения сети. Количественное сокращение сети ресторанного бизнеса в целом по стране и, в частности, по промышленно развитым регионам объясняется целым комплексом причин. Среди основных следует назвать: устойчивая тенденция сокращения численности населения; снижение удельного веса занятых в возрасте от 15 до 70 лет; низкий уровень качества жизни населения; социально-политический кризис в стране.

Результаты авторских выборочных целевых исследований в ресторанном бизнесе Донецкой области показали, что социальный статус потребителей влияет на их предпочтения по выбору места удовлетворения потребности в услугах питания. Чаще всего потребители стараются перенести организацию питания и досуга на предприятия ресторанного бизнеса при достаточно высоком уровне доходов. Это сокращает затраты времени на домашнее приготовление пищи и высвобождает вне рабочее время (рис. 2).

Восстановление своего организма человек осуществляет с помощью потребления продуктов питания, которые он покупает через торговую сеть и ресторанный бизнес, стихийные рынки продовольствия или выращивает в домашнем хозяйстве. А потребление осуществляется в ресторанном бизнесе и в домашних условиях. Однако объем продовольственных товаров, реализуемых ресторанным бизнесом в Донецкой области составлял 5,2% в 2005 г., в 2010 г. – 3,3%, в 2012-2013 гг. – 2,8% и 2014 г. – только 1,8% в общем объеме оборота розничной торговли продуктами питания. Данный анализ свидетельствует об углублении экономического кризиса, в результате чего основная масса населения все больше переносит организацию питания в домашние условия [2].

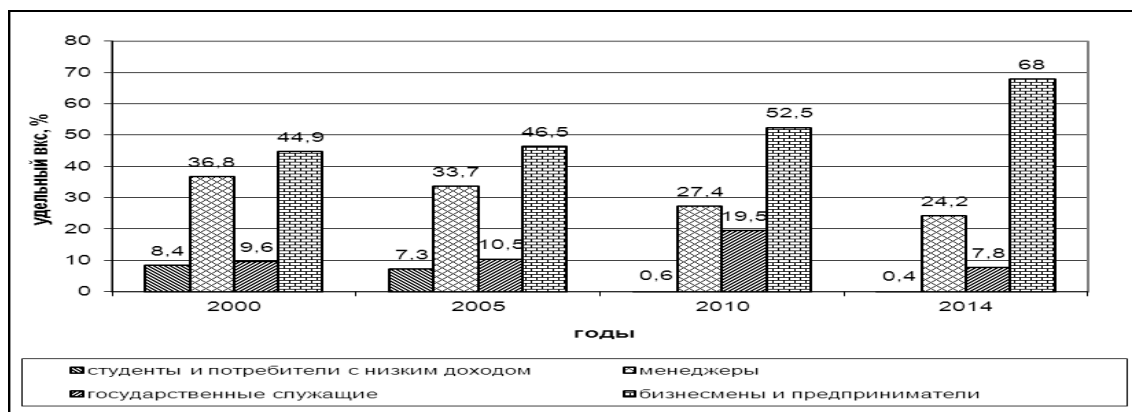


Рис. 2. Распределение потребителей по социальному статусу при посещении предприятий ресторанного бизнеса Донецкой области

Неоспоримым является факт того, что структура потребления продуктов питания во многом определяется уровнем доходов каждой конкретной группы потребителей. Но следует учитывать и то, что разные возрастные группы населения характеризуются определенными привычками и предпочтениями в питании, как нации, народности и отдельные регионы.

Отрицательно рыночные преобразования и особенно углубляющийся социально-политический кризис сказались и на структуре типов предприятий ресторанного бизнеса. Хотя на этом фоне отмечается рост удельного веса таких типов как столовые и поставляющие пищу предприятия (с 37,5% до 45,9%). В Донецкой области на фоне общего сокращения сети (48,7%) столовых и предприятий, поставляющих пищу, сократилось с 48,4% до 42,0% [2].

Практически полностью отсутствуют социальные предприятия питания. Некоторые заведения ресторанного бизнеса иногда берут на себя обязанности по организации питания социально незащищенных слоев населения, но это не может решить весь комплекс проблем по рациональной организации питания данной группы населения.

Предприятия ресторанного бизнеса по объемам деятельности относятся, как правило, к малым и микро предприятиям. В силу отсутствия такой информации в разрезе конкретно ресторанного бизнеса, анализ осуществлялся в соответствии с новой структуризацией его в составе групп средства временного размещения и организации питания. Так на 01.01.2000 г. всего по Украине было зарегистрировано 174,0 тыс. малых предприятий. Из них 70,19% составляли предприятия сферы услуг. Доля предприятий по временному размещению и организации питания составляла 3,44%. На начало 2016 г. картина несколько изменилась. В этот период отмечается уменьшение их количества на 20,1%. С 2010 г. в статистике в числе малых предприятий стали выделять подгруппу микро предприятий. Так для предприятий сферы услуг доля этой подгруппы предприятий достаточно велика и по состоянию на 01.01.2016 г. достигла 99,5%. В группе предприятий для временного размещения и организации питания эта доля несколько ниже, но также достаточно велика – 83,6%.

Несмотря на высокий удельный вес малых предприятий сферы услуг в общем количестве в промышленных регионах (около 70%), доля в них предприятий для временного размещения и организации питания была и остается низкой (2-3%). Однако в последние годы (до 2014 г. включительно) доля малых предприятий этой группы увеличилась до 4,1% (при одновременном общем сокращении сети малых предприятий по всем отраслям сферы услуг).

Малые предприятия имеют определенные потенциальные преимущества перед крупными и средними в решении региональных задач. Так, их развитие способствует

улучшению региональной структуры производства, создает предпосылки для автономного обеспечения территории товарами и услугами локального потребления (что очень важным становится в условиях полной экономической блокады Донбасса со стороны Украины), более рационально используются трудовые ресурсы, ускоряется социально-экономическое развитие.

В ресторанном бизнесе малые и микро предприятия перспективны для решения целого ряда задач. В частности, улучшение взаимодействия предприятий на территории независимо от их ведомственной подчиненности и формы собственности путем развития сети небольших, узкоспециализированных заведений, которые ориентируют свою деятельность на небольшой рыночный сегмент или конкретную нишу.

Выводы. Таким образом, одним из наиболее важных элементов эффективного регионального развития в особых условиях должен стать элемент рационального сочетания больших, средних и малых (микро-) предприятий. Это заключается в установлении оптимальных размеров предприятий в каждом конкретном случае с учетом существующих политических, экономических и природных условий, а также исходя из потребностей в определенном виде продукции и услуг в регионе. Совмещение различных по размеру предприятий в каждом конкретном регионе обуславливается объективными процессами, которые имеют двойственную направленность. Во-первых, установление оптимального размера мощностей многих предприятий, их размещение в конкретном пункте и дальнейшее развитие определяются ориентацией на преимущественное решение межотраслевых проблем. Во-вторых, создание и функционирование значительной части предприятий определяется в основном решением внутренних региональных социальных проблем.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. OECD.stat [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://stats.oecd.org/>. – Загл. с экрана.
2. Державна служба статистики України [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрану.
3. Антонова, В. А. Підприємства харчування в сфері послуг в умовах економічного розвитку / В. А. Антонова // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2004. – Вип. 16. – Т. II. – С. 320-326.
4. Антонова, В. А. Ресторанный бизнес: дефиниции и место в инфраструктуре торгово-производственного комплекса [Электронный ресурс] / В. А. Антонова // Концепт. – 2015. – № 12 (декабрь). – ART 15416. – Режим доступа: <http://e-koncept.ru/2015/15416.htm>. – ISSN 2304-120X. – Загл. с экрана.

Поступило в редакцию 05.09.2016 г.

FEATURES OF STRUCTURAL ADJUSTMENT RESTAURANT BUSINESS IN THE SPECIAL ECONOMIC CONDITIONS

V. Antonova

The article describes the features of the reform of the service sector, the features characterizing the structural changes and the implications of these changes for the region and the country's economy; especially the structural changes in the restaurant business at the present stage.

Keywords: reform, restructuring; services sector; restaurant business; small businesses; microenterprises.

Антонова Валерия Анатольевна

кандидат экономических наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет

экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк

lera06_60@mail.ru

+38-095-789-35-01

Antonova Valeriya

kandidat of economics, PhD, Associate professor

Donetsk national university of economy and trade named after

Michael Tugan-Baranovsky, Donetsk

УДК [330.138.2: [519.81:005.334]]:658

СУБЪЕКТИВНАЯ ОЦЕНКА РИСКА ВОЗНИКНОВЕНИЯ КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

© 2016. Д. А. Бабкин

Внимание в статье уделено адаптации математической теории Неймана-Моргенштерна к применению в практике принятия управленческих решений на предприятиях. В статье предложен подход к снижению влияния субъективного фактора на экспертную оценку риска возникновения кризисных ситуаций, вызванного систематическими факторами неопределенности обусловленными внешними обстоятельствами, при помощи коэффициента субъективизма.

Ключевые слова: субъективизм, коэффициент субъективизма, теория игр, полезность, ожидаемая денежная оценка.

Постановка проблемы. Для современного этапа развития экономики республики характерны объективная сложность, динамичность и противоречивость трансформаций, порождающих рисковые, потенциально кризисные, ситуации. Функционирование предприятия в агрессивной рыночной среде не может быть абсолютно предсказуемым, что обусловлено не столько деятельностью конкретного предприятия, сколько систематическими (рыночными) факторами неопределенности. Эффективность деятельности предприятий зависит от того, насколько качественно они будут оценивать риски, как точно смогут предусмотреть и учесть появление ситуаций, ведущих к возникновению кризиса. При этом задача предприятия состоит в предвидении, оценке и снижении негативных последствий риска до минимального уровня.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию процессов управления экономическими рисками и внедрению эффективных решений данной проблемы посвящены научные работы известных отечественных и зарубежных экономистов: А. П. Альгина, И. Т. Балабанова, И.А. Бланка, М.И. Баканова, Т. Бачкай, Р. Брели, Дж. В. Хорна, В. В. Витлинского, А. П. Градова, П. Г. Грабового, И. С. Грабовского, В. М. Гранатунова, П. В. Егорова, Г. Б. Клейнера, М. Г. Лапуста, Л. А. Лигоненко, А. А. Мазараки, С. Майерса, Д. Мессена, О. Моргенштерна, Дж. Неймана, А. В. Олифинова, Б. А. Райзберга, О. Л. Устенко, В. В. Черкасова, К. Эрроу, А. И. Ястремского и др. Опубликованные ими работы касаются отдельных важных аспектов управления риском предприятия. Однако анализ этих научных работ свидетельствует, что важные вопросы соотношения объективных и субъективных сторон риска и методов его оценки, требуют дальнейшего исследования.

Целью данной статьи является обоснование целесообразности применения коэффициента субъективизма, как поправочного при оценке риска экспертными методами, и его использования в практике управления предприятиями.

Основное содержание. Современный подход к проблемам изучения и анализа риска предприятия (фирмы) начал формироваться сравнительно недавно. На данный момент существуют три основных взгляда на природу риска с позиции объективиста, субъективиста и объективно-субъективный взгляд. Так ученые-объективисты признают существование риска не зависимым от действий субъекта, в то время как субъективисты считают, что существование и величина риска напрямую зависит от лица, его изучающего, и без наличия данного лица риск не существует. Наиболее

сбалансированная позиция, получившая широкое распространение на сегодняшний день, предполагает, что риск имеет как объективную, так и субъективную основу.

Однако следует отметить, что в современной литературе, посвященной проблеме риска в экономике, обоснование выбора решения в условиях неопределенности и риска (т.е. методик оценки и управления рисками), в большинстве своем, строится с позиции объективиста, в которой не учитываются индивидуальные особенности лица, принимающего решение. Тем не менее, очевидным является тот факт, что в условиях неопределенности выбор решения будет осуществлен менеджером исходя из личных субъективных оценок ситуации [1]. Таким образом, возникает необходимость большего внимания к изучению влияния субъективного фактора на оценку риска менеджером и принятие решения.

В соответствии с данной задачей первая математическая теория принятия субъективных решений была разработана американскими учеными Дж.Нейманом и О.Моргенштерном [1]. Данная теория имеет ряд аксиом и определений, а также гипотетические ситуации, называемые «игрой», с помощью которых было доказано, что чем больше вероятность крупного выигрыша, тем большая плата потребует за приобретение права участвовать в этой игре [1].

Дж.Нейманом и О.Моргенштерном было показано, что менеджер при принятии решения будет стремиться к максимизации ожидаемой полезности. Другими словами, из всех возможных решений он выберет то, которое обеспечивает наибольшую ожидаемую полезность [1]. При этом полезность - это некоторое число, приписываемое индивидуумом (менеджером) каждому возможному исходу. У каждого индивидуума своя функция полезности, которая показывает его предпочтение к тем или иным исходам в зависимости от его отношения к риску.

В дополнение к теории Неймана-Моргенштерна существует так же математическая модель измерения отношения к риску с помощью логарифмической функции полезности. При этом полезность отказа от игры при получении гарантированного выигрыша предлагается оценивать с помощью условной единицы полезности – ютиля, который представляет собой натуральный логарифм ожидаемой полезности игры [1].

При этом функция полезности игрока (менеджера) определяется как:

$$П(W) = \ln(W) \quad (1)$$

где W – величина возможного выигрыша;

$П(W)$ – полезность возможного выигрыша;

$\ln(W)$ – логарифмическая функция полезности возможного выигрыша.

Недостатком рассмотренной теории Неймана-Моргенштерна анализа влияния субъективного фактора на принятие решений в условиях риска, является то, что она позволяет определить склонность лица, принимающего решение к риску, однако не позволяет оценить её степень. таким образом, для учёта субъективизма при оценки риска возникновения кризисных ситуаций на предприятии нами предлагается использовать «коэффициент субъективизма», который следует рассчитывать, как частное логарифма суммы, при получении которой игрок откажется от игры, и логарифма объективно ожидаемой величины выигрыша.

$$K_{суб} = \frac{\ln(X)}{\ln(W)} \quad (2)$$

Где: $K_{ср}$ – коэффициент склонности к риску;

$\ln(X)$ – сумма отказа от игры (ютиль);

$\ln(W)$ – ожидаемая величина выигрыша (ютиль).

При значении $K_{\text{суб}} < 1$ можно говорить о склонности менеджера к риску, и, наоборот, при $K_{\text{суб}} > 1$ – об её отсутствии. При этом оптимальным будет считаться $K_{\text{суб}} = 1$, а значительное отклонение в ту или иную сторону будет означать высокую степень субъективизма менеджера при принятии решений.

Предлагается следующее деление менеджеров в зависимости от их отношения к риску: фаталист, пессимист, осторожный, реалист, оптимист, азартный и авантюрист (табл. 1). Для этого необходимо рассчитать процент отклонения полученного коэффициента (Δ) следующим образом:

$$\Delta = K_{\text{суб}} * 100 - 100 \quad (3)$$

Таблица 1

Шкала разделения менеджеров в зависимости от отношения к риску	
Отношение к риску	Δ , %
Фаталистическое	более -100%
Пессимистическое	от -50 до -100%
Осторожное	от -20 до -50%
Реалистическое	от 0 до $\pm 20\%$
Оптимистическое	от 20 до 50%
Азартное	от 50 до 100%
Авантюрное	более 100%

Применение коэффициента склонности к риску позволит не исключать менеджеров из экспертной группы, если их оценки значительно отличаются от среднего значения, а корректировать их. Так если полученная от эксперта сумма ОДО является величиной положительной, то ее следует разделить на $K_{\text{ср}}$ и наоборот, если сумма ОДО является величиной отрицательной – то умножить на $K_{\text{ср}}$.

$$\text{ОДО}^i_{\text{скор}} = \text{ОДО}^i / (K^i_{\text{суб}} / 100) \quad (4)$$

$$\text{ОДО}^i_{\text{скор}} = \text{ОДО}^i * (K^i_{\text{суб}} / 100) \quad (5)$$

где: $\text{ОДО}^i_{\text{скор}}$ – скорректированная ожидаемая величина выигрыша i -го эксперта;

$K^i_{\text{ср}}$ – коэффициент субъективизма i -го эксперта;

$^+\text{ОДО}^i$ и $^-\text{ОДО}^i$ – оценка ожидаемой величины выигрыша i -го эксперта, соответственно положительная и отрицательная величина.

Экспертные методы особенно важны при решении сложных не формализуемых проблемных ситуаций, когда имеется недостаток информации или недостаточная ее достоверность, что не позволяет применить в чистом виде формальные математические методы и модели для анализа, прогнозирования и управления. Эти методы используются для оценки неповторяющихся событий и в условиях отсутствия достаточного количества статистических данных, необходимых для выявления объективных вероятностей. При этом появляется возможность получения количественных оценок качественных суждений, не поддающихся непосредственному измерению, а обработка количественных оценок группы экспертов позволяет получить более достоверные данные и новую информацию, не содержащуюся в явном виде в суждениях экспертов в сочетании с количественными методами оценки и обработки.

В качестве типичного риска, для которого наиболее целесообразным будет применение именно эвристических методов, следует рассмотреть военно-политический риск. Это связано с тем, что условиях современных реалий военно-политический риск

является основной составной частью систематического (рыночного) риска способного привести предприятие в состояние острого кризиса.

Такой фактор воздействия как военно-политическая нестабильность вызывает у отечественных предпринимателей повышенную неуверенность не только в успешности результата деятельности, но и возможности ведения своего бизнеса. Следует отметить значительную трудность в оценке военно-политического риска, связанную с уникальностью каждого события, происходящего в военно-политической и, как следствие, экономической жизни республики.

Процедуру экспертной оценки военно-политического риска целесообразно проводить в пять этапов

Первый этап, по своей сути является подготовительным, который заключается в определении численности и состава экспертной группы.

На втором этапе осуществляется сбор и генерация идей по поводу перечня факторов, формирующих совокупный военно-политический риск на предприятии, причем, количество высказываний каждого эксперта не ограничивается.

На третьем этапе проводится выборка основных факторов риска, имеющих наибольшее влияние на деятельность предприятий. При этом анализируется все представленные факторы риска, и исключаются не имеющие достаточной значимости или реально не существенные. Составляется анкета, содержащая перечень этих основных факторов и срок их действия, которые могут быть разбиты на три периода, например: до 1-го года, от 1-го до 2-х лет и от 2-х до 5-ми лет. Это связано с тем, что элементы риска, учитываемые при принятии предприятиями решений на перспективу, органически встраиваются в систему заинтересованности на длительный период и таким образом становятся ее неотделимой частью, а, по мнению представителей предприятий, целесообразен учет риска в тех же временных периодах, в каких может быть обозрим горизонт хозяйственной деятельности предприятия.

Т.к. в предлагаемой процедуре экспертной оценки риска функция предпочтения $\Pi = \Pi(W)$ (где Π обозначает полезность, а W – величину возможного выигрыша) является важным фактором, учитываемым при подсчете риска, на третьем этапе в дополнение к анкете предлагаются ситуационные задания, позволяющие определить степень склонности менеджера к риску и соответственно степень его объективности. Ситуационные задания могут различаться для менеджеров различных предприятий в зависимости от масштаба его деятельности (величины выручки от реализации) и финансового состояния. С целью повышения достоверности оценки субъективизма эксперта, предлагается использовать три ситуационных задания, различающихся между собой величиной выигрыша или проигрыша, а также их вероятностями и в расчетах использовать средние значения.

Ситуационное задание имеет вид таблицы и состоит из различных величин и вероятностей выигрышей и проигрышей при осуществлении некой операции (коммерческой, инвестиционной, производственной, финансовой и т.д.). При решении данной задачи эксперту предлагается определить сумму, при гарантированном получении которой его предприятию следует отказаться от проведения данной операции. Ее типичный вид представлен в табл. 2. На этом же этапе проводится расчет коэффициента субъективизма (формула 2).

После проведения четвертого этапа, т.е. непосредственно анкетирования из полученных результатов формируется информационная база, после чего следует переходить к пятому этапу.

На заключительном, пятом этапе проводится обработка, оценка и анализ полученных результатов. При этом оценки величины риска, полученные при анкетировании экспертов необходимо корректировать на индивидуальный коэффициент субъективизма (формулы 3, 4). Достоинством данного метода экспертной

оценки является то, что обработка его результатов не требует специальных программ и возможна при помощи стандартной программы Microsoft Office Excel.

Таблица 2

Ситуационное задание эксперта.

Прибыль от операции (сделки), тыс. руб.	Вероятность получения	Гарантированная сумма, тыс. руб.
500	0,1	
350	0,3	
200	0,1	
50	0,4	
-50	0,1	—————

Необходимо отметить, что экспертам для оценки целесообразно предлагать три временных интервала, несмотря на то, что в современных условиях информативную оценку эксперты смогут дать, в лучшем случае, лишь для первых двух. Последний же наиболее отдаленный во времени интервал будет либо полностью игнорироваться, либо определяться как направление возможного влияния без конкретных сумм и вероятностей, что связано с чрезмерно высокой неопределенностью отдаленного военно-политического будущего республики.

Следует ожидать, что величина военно-политического риска для предприятий будет различна. Это объясняется, прежде всего, размерами самого предприятия, а также его амбициями и планами на будущее.

Выводы. Таким образом, использование коэффициента субъективизма при оценке риска возникновения кризисных ситуаций на предприятии позволит значительно снизить колеблемость оценки каждого отдельного эксперта около среднего значения, а также скорректировать оценку размера общего влияния события на предприятие. От военно-политического риска нельзя отказаться, и соответственно проведенная процедура анализа и оценки риска сама по себе не имеет смысла без формулирования определенных выводов и принятия соответствующих решений по поводу применения методов управления риском. По результатам проведенных исследований можно сделать вывод о том, что военно-политический риск – важнейший вид рисков для предпринимателей. Поэтому особенно важно для предприятий рассмотрение способов управления риском и возможности их применения в практике деятельности предприятия. В соответствии с существующими методами воздействия на риски предприятия, а соответственно и на военно-политический риск следует отметить, что наиболее целесообразным будет применение не отдельной группы методов, а их комплекса. При этом на один и тот же элемент (фактор) риска необходимо по возможности влиять максимально возможным количеством способов для достижения наилучшего эффекта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Нейман, фон Дж. Теория игр и экономическое поведение / Нейман фон Дж., Монгенштерн О. – М.: Наука, 1970. – 338 с.

Поступила в редакцию 01.10.2016 г.

SUBJECTIVE EVALUATION OF RISK OF CRISIS SITUATIONS ON THE ENTERPRISE

D. Babkin

Attention is paid to the adaptation of the mathematical theory of von Neumann-Morgenstern for use in the practice of management decision-making in enterprises. This paper proposes an approach to reduce the influence of the subjective factor in the expert evaluation of the risk of crisis situations caused by systematic uncertainties caused by external circumstances, using the coefficient of subjectivism.

Keywords: subjectivity, subjectivity factor, game theory, the usefulness, the expected monetary value.

Бабкин Денис Александрович

Кандидат экономических наук, доцент

ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк

babkin_da@mail.ru

+38-093-700-12-65

Babkin Denis

Candidate of sciences (Economics), Associate Professor

Donetsk national university of economy and trade named after Michael Tugan-Baranovsky, Donetsk

УДК 330.342.146:304

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ СТАНДАРТЫ КАК КРИТЕРИИ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

© 2016. Н. А. Балтачеева, А. А. Торба

В статье исследуются теоретические и практические вопросы установления основных государственных социальных стандартов и гарантий (прожиточный минимум, минимальная заработная плата) в Российской Федерации и Украине. Дана их сравнительная характеристика и выявлены основные проблемы, влияющие на уровень благополучия населения. Предложены рекомендации по повышению уровня гарантированных государством социальных минимумов в современных условиях.

Ключевые слова: социальные стандарты; социальные гарантии; прожиточный минимум; минимальный размер оплаты труда; доходы населения; потребительская корзина.

Постановка проблемы. В современных условиях развития мировой экономики, одной из характеристик которой является формирование доминирующей совокупности экономически активных субъектов с высоким уровнем доходов, которые будут социально обеспечены в различных сферах жизнедеятельности, вопрос о социальных стандартах и гарантиях, предоставляемых государством, приобретает особую актуальность.

Отсутствие или недостаток финансовых ресурсов, как на государственном, так и региональном уровне не позволяет в полной мере реализовывать конституционные гарантии социальной защиты граждан и обеспечивать достойный уровень жизни и развития человека. Такое явление несет в себе ряд негативных последствий, среди которых падение доходов населения, безработица, рост социального неравенства в обществе, снижение жизненных стандартов.

Вышеизложенное свидетельствует, что проблема установления социальных стандартов является особо значимой для государств, находящихся в экономическом кризисе.

Анализ последних исследований и публикаций: проблемам исследования социальных стандартов, гарантий, норм и нормативов посвящено значительное количество трудов таких известных российских и украинских ученых, как Баранова Н., Беребина О., Бондарева Э., Витер В., Волгин Н., Гриценко Н., Шарков Ф., Денисова Л., Звонарь В., Калашников С., Крупа В., Малаховский Ю., Латик В., Мушнин В., Лепихов М., Пыркова О., Пыщулина О., Римашевская Н., Федченко А., Холод Н. и др. [1-18]. Вместе с тем в современных условиях необходимым требованием является повышение уровня государственных социальных стандартов с учетом международных норм.

Целью данной работы является разработка предложений по повышению уровня основных государственных социальных стандартов на основе анализа их установления в российской, украинской и международной практике.

Основное содержание. Приоритетной задачей любого государства является постоянное повышение уровня жизни граждан своей страны. Для этого разрабатываются и внедряются системы норм и нормативов государственной социальной стандартизации, которые способствуют созданию социальных программ.

Государственная социальная стандартизация представляет собой правовую регламентацию приоритетных социальных нормативов и норм в качестве государственных минимальных социальных стандартов. Использование данных стандартов позволяет выделять наиболее важные и значимые направления социальной

политики и, как следствие, постоянно отслеживать реальное положение государственных социальных гарантий.

В Федеральном законе Российской Федерации «О минимальных государственных социальных стандартах» под минимальными государственными социальными стандартами понимаются единые на всей территории Российской Федерации требования к объему и качеству предоставления определенного вида бесплатных социальных услуг гражданам Российской Федерации на минимально допустимом уровне для обеспечения реализации установленных в Конституции Российской Федерации отдельных социальных гарантий и прав граждан, финансируемых из бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации [19].

Минимальные государственные социальные стандарты утверждаются в образовании, здравоохранении, культуре, социальном обслуживании населения, жилищно-коммунальном хозяйстве.

В Законе Украины «О государственных социальных стандартах и государственных социальных гарантиях» понятие государственные социальные стандарты трактуется, как установленные законами или другими нормативно-правовыми актами социальные нормы и нормативы или их комплекс, на основе которого определяются уровни государственных социальных гарантий [20].

К стандартам, которые ориентированы на обеспечение минимальных социальных гарантий, относятся:

- прожиточный минимум различных категорий населения;
- минимальный размер оплаты труда;
- ставка первого разряда единой тарифной сетки;
- минимальный размер пенсий;
- минимальные значения ряда социальных пособий;
- нормы обеспечения бесплатными образовательными и медицинскими услугами;
- нормативы социального обслуживания инвалидов, престарелых, детей, оставшихся без попечения родителей, и других категорий населения.

Минимальные социальные стандарты являются государственными гарантиями выживания людей. Необходимо отметить, что существующие в настоящее время социальные гарантии, нормы и нормативы закрепляют конституционные права и гарантии граждан по ограниченной совокупности показателей и регулируют в основном отношения в сфере труда, охрану здоровья граждан в сфере труда, гарантии занятости населения, минимальные гарантии социальной защиты, минимальную обеспеченность услугами отраслей социальной сферы.

Базовым государственным социальным стандартом является прожиточный минимум, размер которого считается необходимым для обеспечения определенного уровня жизни в конкретной стране. Соответствующие данные приведены на рис. 1.

В Российской Федерации прожиточный минимум устанавливается каждый квартал, и для трудоспособного населения в конце 2015 года составил 131 долл. Важно отметить, что по сравнению с III кварталом 2015 г. данный показатель снизился на 3,6%. По заявлению Министерства труда и социальной защиты РФ это произошло из-за удешевления стоимости продуктов питания в потребительской корзине [21]. В Украине прожиточный минимум для трудоспособного населения в конце 2015 г. составил 57 долл., в нем не предусмотрены затраты на аренду жилья, образование, содержание детей в дошкольных учреждениях, оплату медицинских услуг, которые являются неизбежными для большинства домохозяйств.



Рис. 1. Размер прожиточного минимума для трудоспособного населения в 2004-2015 гг. в Украине и Российской Федерации, долл. США (составлено по данным [22; 23])

Одной из основных социальных гарантий, которая влияет на материальное благосостояние домохозяйств и, как следствие, на уровень жизни населения, является минимальный размер оплаты труда. Он устанавливается, в первую очередь, для мотивации той части населения, которая трудится на низкооплачиваемых работах. Данные о минимальном размере оплаты труда в Украине и Российской Федерации представлены на рис. 2.

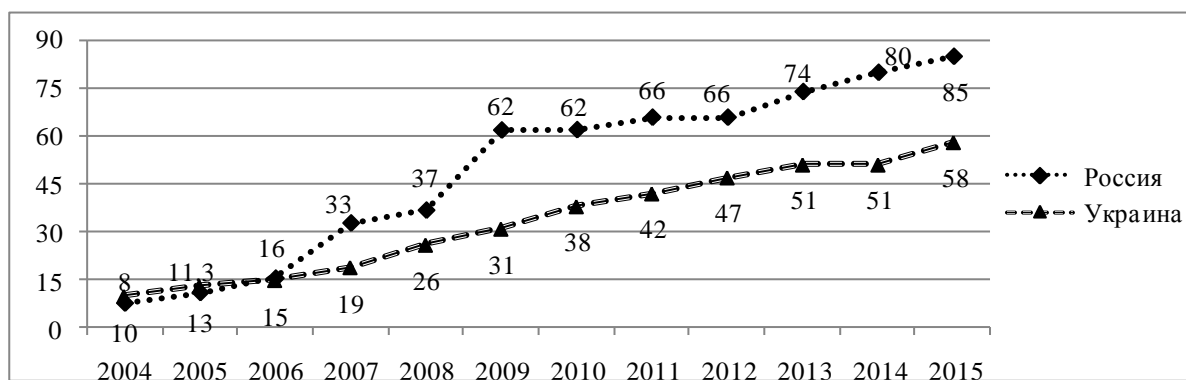


Рис. 2. Динамика минимального размера оплаты труда в России и Украине, долл. США (составлено по данным [23; 24])

Из приведенных данных видно, что за последние 12 лет минимальная заработная плата увеличилась в России в 8,5 раза, в Украине – в 7,25 раза.

С 01.01.2016 г. в России минимальная заработная плата установлена в размере 6204 руб. (84 долл.), в Украине с 01.01.2016 г. по 01.05.2016 г. – 1378 грн. (около 53 долл.). По классификации ООН, если доход человека в месяц менее 510 долларов – то он живет за чертой бедности. По этой же классификации более 83% населения Украины испытывают трудности в связи с ухудшением благосостояния [25].

Минимальный размер оплаты труда в Украине соответствует размеру прожиточного минимума для трудоспособного населения, в то время как в Российской Федерации разница между этими показателями составляет почти 2 раза.

Приведенные данные свидетельствуют о значительном отставании рассматриваемых государств от критериев и стандартов, установленных в странах с рыночной экономикой, что свидетельствует об отличии жизненных уровней населения этих стран. Так, Европейским комитетом по социальным правам в качестве общего для всех стран-членов Европейского Союза установлен принцип социальной справедливости, который определяет соотношение между минимальной и средней

заработными платами – индекс Кейтца – на уровне 60-70%. В Российской Федерации это соотношение по итогам 2015 г. составило 18%, в Украине – 44%, что свидетельствует о значительной дифференциации в уровнях зарплат.

Также не соответствует стандартам Европейского Союза диапазон соотношения между прожиточным минимумом и минимальной заработной платой (1:1,75 в России и 1:1 – в Украине) (по стандартам ЕС минимальная зарплата должна превышать прожиточный минимум в 2-2,5 раза). При таких соотношениях со стоимостью значительно ограниченного набора прожиточного минимума минимальная заработная плата не позволяет выполнять воспроизводственные, экономические и социальные функции, которыми она фактически наделена международным социальным законодательством и не выполняется в этой части российским и украинским законодательством.

Помимо минимальной заработной платы и прожиточного минимума на уровень жизни влияет совокупный доход на душу населения. Это общая сумма доходов, которые получены населением, как в денежной, так и в натуральной форме, в виде оплаты труда, доходов от индивидуальной трудовой деятельности, предпринимательских доходов, доходов от собственности, социальных выплат, дохода от личного подсобного хозяйства и др. В табл. 1 представлены данные о совокупных доходах населения Российской Федерации и Украины в течение 2010-2014 гг.

Таблица 1

Совокупные доходы на душу населения в Российской Федерации и Украине за 2010-2014 гг. (составлено по данным [26; 27])

Показатель	2010		2011		2012		2013		2014	
	РФ	Украина	РФ	Украина	РФ	Украина	РФ	Украина	РФ	Украина
Доходы населения, долл. США	251	144	284	160	318	172	355	189	380	190
Структура совокупных доходов, %										
Заработная плата	65,2	47,6	66	48,9	65,1	50,8	65,3	50,6	65,8	48,8
Прибыль и смешанный доход	8,9	6,1	9	4,6	9,4	4,1	8,6	4,2	8,4	5,2
Доход от собственности	6,2	3,4	5,5	3,1	5,1	2,8	5,5	2,8	5,8	3,2
Социальная помощь	17,7	25,8	18,6	25,5	18,4	27,1	18,6	27,2	18,0	27,0
Другие доходы	2	17,1	0,9	17,9	2	15,2	2	15,2	2	15,8

На основании данных, приведенных в табл.1, наблюдается тенденция роста доходов населения. Несмотря на ряд экономических проблем, общий доход населения вырос в РФ и Украине в 1,5 и 1,3 раза соответственно. При этом в 2014 г. доходы россиян выше доходов украинцев в 2 раза.

Одной из составляющих дохода является социальная помощь, предоставляемая государством. За анализируемый период данный показатель имеет восходящую тенденцию и лишь в 2014 г. наблюдается незначительное снижение, которое можно объяснить спадом экономики в обеих странах.

Наибольший удельный вес в структуре совокупных доходов занимает заработная плата. В РФ этот показатель превышает украинский в среднем в 1,3 раза. Среднемесячная зарплата в Российской Федерации составляет 490 долл., в Украине – 220 долл., тогда как в Норвегии – 4600 долл., в Германии – 4100 долл. (рис. 3).

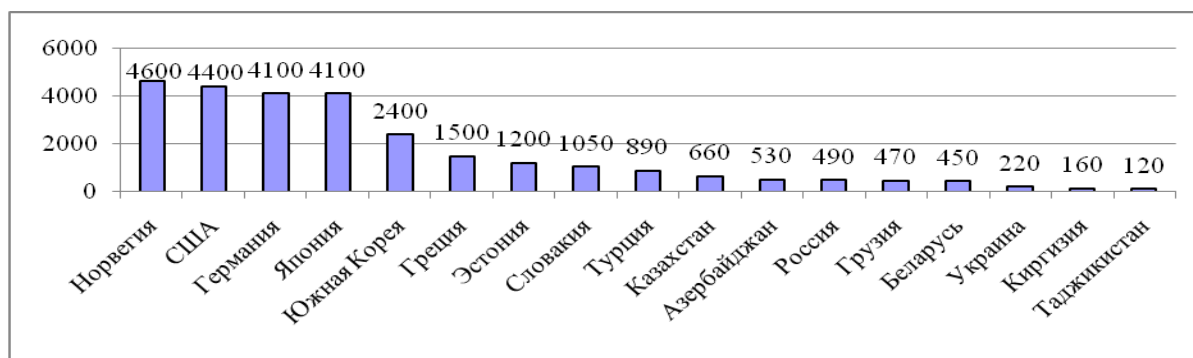


Рис. 3. Размер среднемесячной заработной платы в странах мира в 2015 г., долл. США (составлено по данным [28])

Размеры основных социальных стандартов – минимальной заработной платы и прожиточного минимума – устанавливаются на основе потребительской корзины. Потребительская корзина – это набор товаров и услуг, необходимых для удовлетворения человеческих первоочередных потребностей в среднем за год [29].

В Украине потребительская корзина была принята в 2000 году Постановлением КМУ от 14.04.2000 г. № 656 «Об утверждении наборов продуктов питания, наборов непродовольственных товаров и наборов услуг для основных социальных и демографических групп населения» [30], то есть 16 лет назад, хотя должна пересматриваться не реже, чем раз в 5 лет. За этот период многие нормы, категории услуг, показатели существенно изменились. Появились новые возможности (мобильная связь, Интернет), которые не учтены в «корзине». Таким образом, она является устаревшей и требует серьезной модернизации для соответствия современным потребностям населения. На данный момент «корзина» в Украине насчитывает около 300 позиций. Для сравнения следует сказать, что в Испании и Германии – около 480, Англии – 350 [31], однако качественный уровень потребительской корзины в зарубежных странах значительно выше.

В России потребительская корзина определяется федеральным законом от 03.12.2012 г. № 227-ФЗ «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации» [32]. Ее разработкой занимается Российская трехсторонняя комиссия по регулированию социальных и трудовых отношений как минимум один раз в пять лет.

Стоимость потребительской корзины РФ вычисляется следующим образом: изначально просчитывается стоимость продуктов питания, а полученная в результате сумма умножается на два. В действующей корзине на долю продуктов питания приходится 41,4% всего дохода, на долю товаров, не относящихся к продовольственным, – 16,4%, на долю услуг – 42,2%.

Анализ продовольственных корзин Украины и Российской Федерации свидетельствует о несущественных различиях в нормах потребления для трудоспособного населения (рис. 4).

При этом норма потребления молока и молочной продукции в РФ в 1,9 раза превышает норму Украины. Потребление сахара и кондитерских изделий на территории Украины на 55% больше, чем в России, но норма мясopодуKтов меньше на 6%. Потребление рыбopодуKтов в Украине ниже, чем в РФ на 30%.

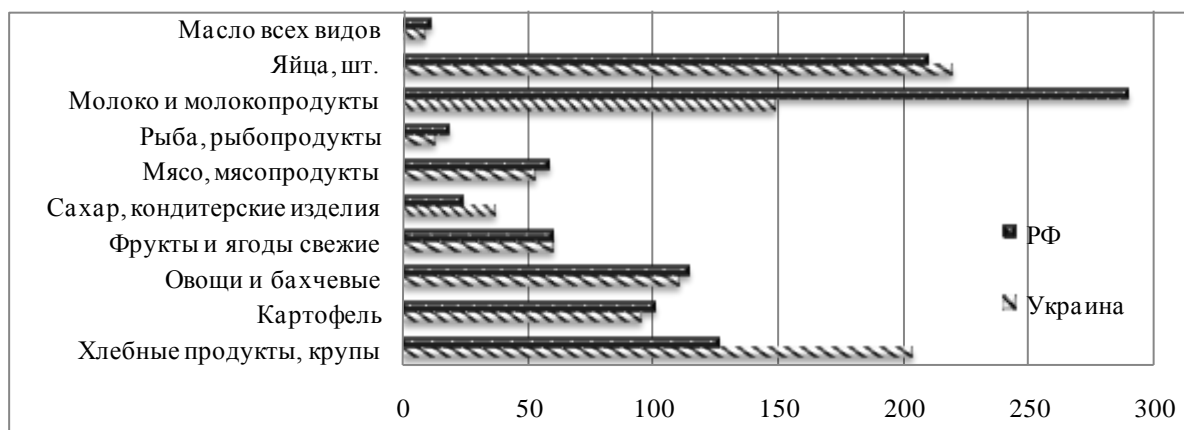


Рис. 4. Нормы потребления продуктов питания для трудоспособных граждан, кг/год (составлено по данным [30; 32])

В связи с ухудшением материального благосостояния, структура потребления жителей Украины значительно изменилась. Согласно данным службы статистики, население стало покупать на 5-10% продуктов меньше обычного. В марте 2015 г. 37% граждан Украины экономили на продуктах, в конце мая эта цифра выросла до 56% [26].

В России в связи с введением санкций, были ограничены или полностью прекращены поставки некоторых категорий товаров и, как следствие, возник дефицит на определенные группы продуктов. Своевременное вмешательство правительства, принятие значимых для страны законов и постановлений смогли предотвратить огромный спад экономики и обеспечили граждан продуктами питания национального производства. По данным Росстата, индексы цен остались прежними, структура потребления не изменилась, и в среднем по всей стране составила около 33% [27].

Проанализировав структуру потребления продуктов питания в домохозяйствах Украины и России в 2014 г. (рис. 5), можно сделать вывод, что наибольшую часть бюджета граждане Украины тратят на мясо и мясопродукты, что составляет 15,5%. В Российской Федерации эта статья расходов также является наибольшей, однако составляет 8,7% совокупных расходов на продукты питания.

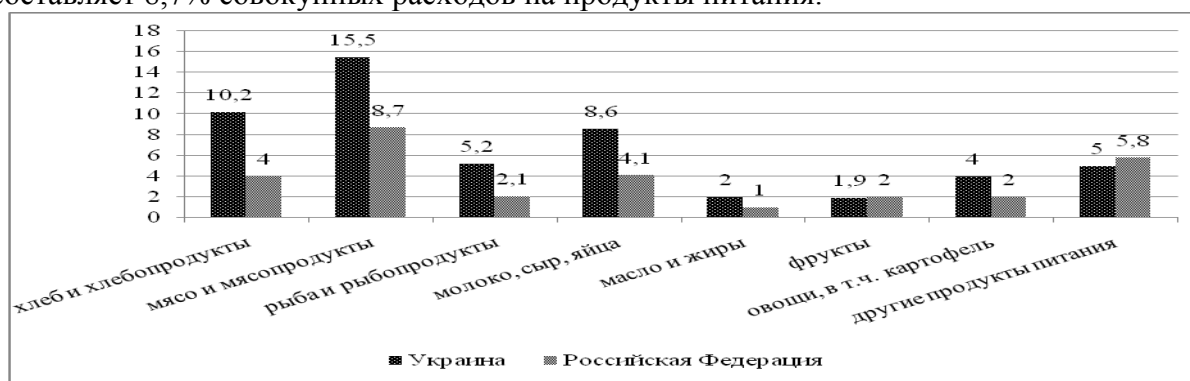


Рис. 5. Структура потребления продуктов питания в домохозяйствах Украины и Российской Федерации в 2014 г., % бюджета (составлено по данным [26; 27])

Расходы домохозяйств РФ на продукты питания значительно ниже, однако группа «другие продукты питания» превышает аналогичную группу по Украине на 0,8%. В данную группу входят такие продукты, как шоколад, джем и орехи, по которым Российская Федерация является мировым импортером, что, соответственно, отражается на ценовой политике по этим товарам.

При сравнении расходов населения Украины и России на продукты питания важно отметить, что они занимают значительный удельный вес в структуре потребления (рис. 6).

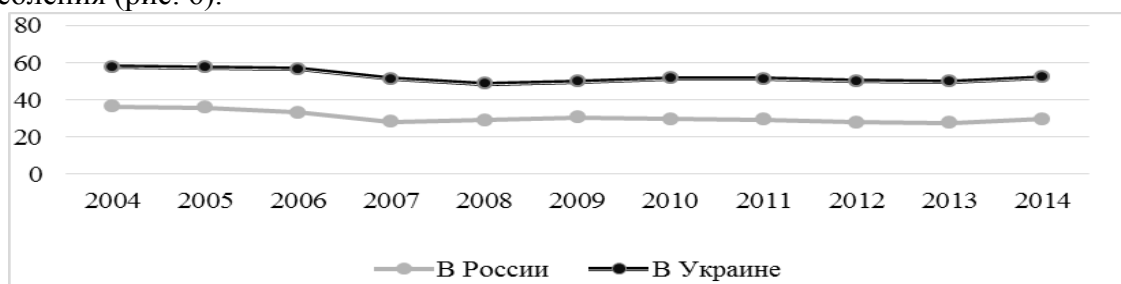


Рис. 6. Динамика затрат на продукты питания в Украине и Российской Федерации за 2004-2014 гг., % к совокупному потреблению (составлено по данным [26; 27])

Из данных, приведенных на рис. 6, видно, что на протяжении 2004-2007 гг. наблюдается тенденция к снижению доли потребительских расходов на продукты питания в бюджете домохозяйств, а с 2008 г. этот показатель увеличивается.

В мировой практике население считается бедным, если тратит на питание около половины своего бюджета.

В России в 2014 г. расходы населения на продукты питания составили 29,7% совокупного дохода, что в 1,17 раза меньше, чем в Украине. Таким образом, можно утверждать, что россияне меньше тратят на еду и больше – на непродовольственные товары и услуги, в отличие от украинцев. Так, в Украине расходы на непродовольственные товары и услуги в среднем за 10 лет составляют 34,8% бюджета. Однако, в 2014 г. их доля заметно уменьшилась до 25,2%. В России в 2014 г. доля непродовольственных расходов в бюджете потребителей составила 67,5%. Расходы домохозяйств в Украине и России на образование имеют наименьший удельный вес в структуре совокупных расходов – 1%.

Таким образом, можно сделать вывод, что в Украине доля продовольственных расходов превышает непродовольственные в 2,07 раза, а в Российской Федерации – доля непродовольственных расходов превышает продовольственные в 2,6 раза, что благоприятно влияет на возможность населения удовлетворять широкий спектр своих потребностей.

В табл. 2 представлены цены на основные продукты, которые входят в обычный рацион среднестатистического человека, и средняя стоимость минимального дневного рациона в размере 2000 ккал на человека.

Таблица 2

Средние цены на продукты питания в Российской Федерации и Украине в 2015 г.,
долл. США (составлено по данным [33])

Продукт/ Регион	Москва	Киев	Санкт- Петербург	Днепропетро вск	Владивост ок	Львов	РФ	Украина
Молоко, л	1,32	0,84	1,17	0,76	1,90	0,82	1,18	0,79
Буханка хлеба	0,77	0,40	0,96	0,33	0,65	0,43	0,70	0,37
Сыр, кг	8,69	6,10	8,57	5,03	9,64	5,11	8,38	5,73
Картофель, кг	0,94	0,46	0,93	0,43	0,93	0,37	0,89	0,42
Помидоры, кг	2,79	1,53	2,41	1,26	2,64	1,45	2,46	1,31
Рис, кг	1,39	1,08	1,20	1,00	1,37	0,98	1,27	0,97
Курытина, кг	6,13	3,46	5,43	3,37	6,30	3,43	5,56	3,27
Яблоки, кг	1,89	1,07	1,70	1,01	3,02	0,92	1,78	0,89
Апельсины, кг	1,93	1,41	1,75	1,26	2,16	1,46	1,83	1,28
Яйца, 12 шт.	1,75	1,18	1,59	1,00	2,49	1,16	1,58	1,09
Вино, 0,75 л	10,07	4,27	8,63	4,27	8,63	4,27	8,63	3,77
Вода, 1,5 л	1,47	0,60	1,23	0,46	1,01	0,53	1,31	0,53

Стоимость продуктов питания в Российской Федерации значительно отличается от Украины. Разница в цене варьирует от 154 до 163,4%. Данные тенденции связаны с множеством факторов, прежде всего, – это постоянный рост номинальной заработной платы и стабильный индекс цен на продовольственные товары в Российской Федерации.

Таким образом, при сравнении средних цен на продукты питания и прожиточного минимума, который формируется на основе потребительской корзины, можно сделать вывод, что реальная стоимость жизни населения значительно превышает установленные минимальные стандарты. Вследствие этого снижается уровень благосостояния общества в целом, и появляются предпосылки для увеличения малообеспеченных граждан в стране.

В потребительской корзине также указывается количество необходимых вещей и срок их использования. Так, в Украине трудоспособным женщинам предусмотрено одно пальто на 8 лет и два платья: одно – шерстяное на 5 лет, второе из хлопка – на 3 года; 6 пар колготок на 2 года, две ночные рубашки на 3 года и 2 бюстгальтера на 2 года. Зимние сапоги рекомендовано носить 5 лет, а домашние тапочки – 3 года. Раз в 3 года можно купить рукавицы – 2 пары, спортивный костюм и спортивную обувь. В отношении мужчин ситуация не меняется. Так куртка, пять рубашек и брюки рассчитаны на 4 года, сапоги и туфли – на 5 лет, а галстук и плавки – на 10 [30]. В РФ срок использования вещей следующий: в среднем по трем категориям граждан: 3 зимние куртки на 7 лет, 6 пар обуви на 3 года, а для детей – 7 пар на 2 года, 10 пар белья на 2 года, а также 5 головных уборов на 3 года [34].

В украинской «корзине» не прописаны памперсы и игрушки для детей. Набор для новорожденных (пеленка, шапочка и комбинезон) должен служить родителям 6 лет. Исходя из корзины, украинские дети не растут. Такой вывод можно сделать из того, что нормы одежды для них практически такие же, как и для взрослых. Также не упоминается о школьных принадлежностях. Что касается досуга, посетить кино, театр, цирк, зоопарк и различные культурно-массовые мероприятия разрешается 1 раз в месяц. Два раза в год допускается починка обуви в мастерской, 1 раз в год можно воспользоваться услугами химчистки и посетить баню. Транспортные поездки на городском автомобильном и электрическом транспорте для трудоспособных граждан – 524 раза, а на пригородном автомобильном транспорте и электричках – 95 в год. Помимо этого, состав аптечки предполагает наличие только бинта, йода, валидола и аспирина [30].

То есть перечень продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, включенных в потребительскую корзину, является крайне ограниченным, а нормы их потребления не соответствуют ни рациональным нормам, ни здравому смыслу.

Таким образом, проведенный анализ показал, что потребительская корзина, лежащая в основе прожиточного минимума, является минимальной критической нормой жизнеобеспечения человека, она обеспечивает не достойную жизнь, а физическое выживание; размер основных социальных стандартов и гарантий достаточно низкий и в последние годы увеличивается незначительными темпами; действующая система государственных социальных стандартов не является целостной и пока еще не ориентирована на конституционные нормы, не обеспечивает учет международных критериев в сфере использования социальных стандартов.

Выводы. Формирование системы государственных минимальных стандартов влияет на условия стабильного функционирования общества, а также способствует развитию потенциала человека. Стандарты являются одним из наиболее важных инструментов социальной политики, направленной на поддержание малоимущих граждан, уровня жизни населения в целом, обеспечение социальных прав и свобод.

Проведенный анализ свидетельствует о необходимости приведения структуры набора товаров и услуг в соответствие к реальным условиям, жизненным потребностям человека и медицинским стандартам для разных слоев населения; учета при установлении прожиточного минимума региональных и профессиональных отличий, среднего размера семьи, превышения темпов роста прожиточного минимума над темпами роста индекса потребительских цен; разработки системы социальных стандартов, которая обеспечивала бы достойный уровень жизни населения и соответствовала международным нормам и стандартам. При этом в основу расчета пособий необходимо заложить не прожиточный минимум и минимальную заработную плату, а социальные стандарты. Государственные стандарты должны формироваться на основе комплексного подхода к решению проблем, а также способствовать содействию развития механизмов социальной адаптации и социальной поддержки населения для снижения социального неравенства. Социальная политика рассмотренных государств должна быть переориентирована с минимальных социальных стандартов на стандарты приемлемого уровня жизни, на замену минимальных социальных стандартов нормами, стимулирующими индивидуальную активность и ответственность.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Баранова, Н. Удосконалення соціальних стандартів у системі соціального забезпечення / Н. Баранова, Н. Поляк // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 2. – С.21-25.
2. Беребина, О.П. Международные стандарты как основа для развития законодательства Российской Федерации о социальном обеспечении: монография / О.П. Беребина. – Оренбург: ООО ИПК «Университет», 2013. – 216 с.
3. Бондарева, Э.С. К вопросу о понятии и значении социальных стандартов в сфере труда и социального обеспечения / Э.С. Бондарева // Научно-информационный журнал «Вопросы управления». – 2013. – № 1(22).
4. Вітер, В. Прожитковий мінімум у системі вимірів рівня життя населення України / В. Вітер // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 1. – С. 26-36.
5. Волгин, Н.А. Социальное государство: учебник / Н.А. Волгин, Н.Н. Гриценко, Ф.И. Шарков. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2003. – 186 с.
6. Денисова, Л. Уряд гарантує дотримання соціальних стандартів / Л. Денисова // Соціальний захист. – 2009. – № 1. – С. 3-6.
7. Гриценко, Н.Н. Концепция социального государства Российской Федерации / Н.Н. Гриценко // Уровень жизни населения регионов России. – 2005. – № 8-9. – С. 22-37.
8. Звонар, В. Теорія та практика ефективного регулювання мінімальної заробітної плати в Україні / В. Звонар // Україна : аспекти праці. – 2010. – № 3. – С. 21-26.
9. Калашников, С.В. Функциональная теория социального государства / С.В. Калашников. – М., 2002. – 198 с.
10. Крупа, В.Р. Удосконалення теоретико-методологічних підходів до встановлення державних соціальних стандартів в Україні / В.Р. Крупа // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2013. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2621>.
11. Малаховський, Ю. Інструментарій розрахунку прожиткового мінімуму і формування соціальних стандартів рівня життя населення України / Ю. Малаховський // Соціально-економічні аспекти промислової політики. Соціально-трудова ситуація в сучасній економічній Україні: сб. науч. тр. / НАН України. Ін-т економіки пром-сти; Редкол.: А.И. Амоша (отв. ред.) и др. – Донецьк, 2001. – Т. 2. – С. 20-28.
12. Соціальні стандарти та соціальні гарантії: теоретичні аспекти, проблеми, світовий досвід: монографія; за ред В. Латік, В. Мушніна. – К.: ЦПСД, 2007. – 320 с.
13. Лепихов, М.И. Государственные социальные стандарты и социальная защита населения / М.И. Лепихов // Труд и социальные отношения. – 2006. – № 1. – С. 93-98.
14. Пыркова, О.М. Роль социальных стандартов в системе управления социальным развитием региона / О.М. Пыркова // Вестник Самарского гос. эконом. ун-та. – 2012. – № 1(87). – С. 69-73.

15. Пищуліна, О. М. Соціальне значення мінімальної заробітної плати та її роль у формуванні ціни робочої сили на ринку праці України / О. М. Пищуліна // Соціальні пріоритети. – 2007. – № 4(5). – С. 133–140.
16. Римашевская, Н.М. О социальной доктрине России / Н.М. Римашевская // Уровень жизни населения регионов России. – 2005. – № 8-9. – С. 63-93.
17. Федченко, А. Минимальная зарплата как социальная гарантия и элемент системы оплаты труда / А. Федченко // Человек и труд. – 2001. – № 9. – С. 59-61.
18. Холод, Н. Світовий досвід застосування мінімальної заробітної плати для регулювання доходів населення / Н. Холод // Україна : аспекти праці. – 2008. – № 7. – С. 46-51.
19. О минимальных государственных социальных стандартах по Российской Федерации: Федеральный закон от 11.06.2003 г. №209727-3 [Электронный ресурс] / Общероссийская сеть публичных центров правовой информации. – Режим доступа: <http://www.pcrp.ru/manage/page/?tid=764400008&nd=901855022>.
20. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії: Закон України від 5 жовтня 2000 р. № 2017-III // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 48. – Ст. 409.
21. Разъяснения Министерства труда и социальной защиты РФ от 26 января 2016 г. [Электронный ресурс] / Информационно-правовой портал. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/693403/#ixzz3znKWm7GH>.
22. Величина прожиточного минимума в Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/law/ref/stavki/soc-sfera/prozhitochnyi-minimum>.
23. Статистическая информация [Прожиточный минимум в Украине; Минимальная зарплата в Украине] / Финансовый портал Минфина Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://index.minfin.com.ua/index>.
24. Динамика изменения МРОТ в России с 2000 по 2015 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mojazarplata.ru/main/minimumwages/mrot-2000-2010>.
25. Потребительская корзина [Электронный ресурс] / Финансы Украины. – Режим доступа: <http://news.finance.ua/ru/news/-/355258/potrebitelskaya-korzina-zhizn-vprogolod>.
26. Статистическая информация [Расходы и ресурсы домохозяйств; Структура потребления домохозяйствами] / Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ukrstat.org/uk>.
27. Статистическая информация [Структура доходов; Структура потребительских расходов населения] / Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
28. Средняя заработная плата в России (по регионам) и других странах мира в 2015 г. [Электронный ресурс] / Деловая жизнь. – Режим доступа: <http://bs-life.ru/rabota/zarplata/srednyaya2015.html>.
29. Потребительская корзина [Электронный ресурс] / Центр управления финансами. – Режим доступа: <http://center-yf.ru/data/economy/Potrebitelskaya-korzina.php>.
30. Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення: Постанова Кабінету Міністрів України від 14.04.2000 р. №656 // Офіційний вісник України. – 2000. – №16. – С. 97. – Ст. 675.
31. Мурга, М. Потребительская корзина украинцев [Электронный ресурс] / М. Мурга. – Режим доступа: <http://112.ua/statji/potrebitelskaya-korzina-ukraincev-cho-to-segodnya-mozhno-kupit-na-zarplatu-203823.html>.
32. О потребительской корзине в целом по Российской Федерации: Федеральный закон от 03.12.2012 г. №227-ФЗ [Электронный ресурс] / Законодательная база Российской Федерации. – Режим доступа: <http://zakonbase.ru/zakony/227-fz-ot-2012-12-03-o-potrebitelskoj>.
33. Уровень жизни в России, Украине, Беларуси и Казахстане – сравнение показателей и качества [Электронный ресурс] / Финлига. – Режим доступа: <http://finliga.com/review/sravneniye-urovnja-jizni-naselenija-v-rossii-ukraine-belarusi-i-kazahstane.html>.
34. Потребительская корзина: состав [Электронный ресурс] / Деловая жизнь. – Режим доступа: <http://bs-life.ru/makroekonomika/potrebitelskaya-korzina2013.html>.

Поступила в редакцию 03.09.2016 г.

THE STATE SOCIAL STANDARDS AS CRITERIAS OF POPULATION LIVING LEVEL

N. Baltacheyeva, A. Torba

The theoretical and practical aspects of the basic state social standards and guarantees establishment (a living wage, minimum wages) in the Russian Federation and Ukraine are considered in the article. Their comparative characteristic is given and the main problems influencing on the population well-being level are identified. Recommendations to increase the level of state-guaranteed social minimum in the current conditions are offered.

Keywords: social standards; social guarantees; living wage; minimum wage; incomes; consumer basket.

Балгачеева Наиля Аскарвна

доктор экономических наук, профессор

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

bnn.25@mail.ru

+38-050-574-66-39

Торба Анастасия Александровна

студентка

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

anastasiya_torba@mail.ru

+38-066-525-81-58.

Baltacheyeva Nailya

Doctor of Science (Economics), Professor

Donetsk National University, Donetsk

Torba Anastasiya

student, Donetsk National University, Donetsk

УДК 339.138:658.784

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЗАПАСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРИНЦИПОВ

© 2016. М. Н. Беспятая, Л. А. Савичева

В статье рассмотрены различные подходы к определению сущности запасов как экономической категории, классифицированы и охарактеризованы основные виды материально-производственных запасов. Кроме того, представлена система показателей учета и контроля запасов на промышленном предприятии, а также изучены факторы, оказывающие влияние на формирование величины запасов промышленных предприятий

Ключевые слова: материальные запасы, факторы, процесс, промышленные предприятия, формирование, потребность, учет, контроль, ресурсы.

Постановка проблемы. Актуальность выбранной темы заключается в том, что система управления запасами предприятия функционирует под воздействием экономических процессов, влияние которых на конечный результат является часто разнонаправленной. Правильно выбранная стратегия управления производственными запасами на основе логистического подхода позволяет оперативно воздействовать на процесс производства на основе рационального использования ресурсов и ускорения оборачиваемости, как всех оборотных средств, так и их отдельных компонентов, обеспечивая улучшение конечных технико-экономических показателей работы предприятия.

Анализ последних исследований и публикаций. В последние десятилетия вопросы теории управления запасами в контексте логистики рассматривали следующие авторы: Аникин Б.А., Беляев Ю.А., Гаджинский А.М., Григорьев М.Н., Дыбская В.В., Зайцев Е.И., Сергеев В.И., Стерлигова А.Н., Лукинский В.С., Миротин С.Р., Стивенсон Г., Дж. Гатторна и другие ученые.

Целью данной работы является выявление экономической сущности и особенностей формирования запасов предприятия на основе логистического подхода.

Основное содержание. Возрастающая роль оборотных средств в современных условиях хозяйствования, обусловленная влиянием рыночных факторов, в первую очередь, изменяющегося спроса на продукцию и неритмичностью промышленного производства, вызывает необходимость исследования категории оборотных средств и уточнения их состава. Научное обоснование и выявление сущности экономического явления способствует выработке и эффективной реализации управленческих решений. Поэтому методологические основы управления производственными запасами, как основным элементом оборотных средств, в производственно-хозяйственной деятельности должны основываться на использовании соответствующих экономических категорий, учитывающих особенности функционирования рыночного хозяйства.

Запасы представляют собой один из важнейших факторов обеспечения постоянства и непрерывности воспроизводства. Непрерывность производства требует, чтобы постоянно находилось на складах достаточное количество сырья и материалов для полного удовлетворения потребностей производства в любой момент их использования. Поэтому необходимость бесперебойного снабжения производства в условиях непрерывности спроса и постоянных поставок, обуславливает создание в организациях производственных запасов [1, с. 216].

Многоаспектность роли и функций материальных запасов в современной

экономике, многообразие их форм и видов не позволяют определить данную категорию однозначно, и в отдельных определениях, как правило, акцентируется внимание на каких-либо отдельных их ключевых характеристиках. Ниже приведены три определения материальных запасов (с позиций экономической теории, практической деятельности, теории финансов и бухгалтерского учета), каждое из которых по-своему является правильным, но не отражает всей полноты характерных признаков этой экономической категории и одного из объектов управления в логистическом менеджменте. В экономической теории материальные запасы трактуются как экономическая категория, под которой понимают часть предметов труда, промежуточных и конечных продуктов, находящихся на различных стадиях воспроизводственного процесса в ожидании промежуточного или конечного потребления.

С практических позиций материальные запасы - это часть материальных и товарных ресурсов, которые представляют собой находящиеся на различных стадиях производства и обращения продукцию производственно-технического назначения, предметы потребления и другие товарно-материальные ценности, ожидающие вступления в процесс производственного потребления, транспортировки или продажи.

С точки зрения бухгалтерского учета материальные запасы – это часть оборотных активов субъектов экономики (предприятий, фирм, организаций, индивидуальных предпринимателей и пр.), находящихся в материальной форме и формируемых за счет их оборотных средств.

Создавая материальные запасы, предприятие руководствуется следующими основными мотивами: - возможность колебания спроса;

- сезонные колебания спроса на некоторые виды товаров;
- скидки за покупку крупной партии товаров;
- спекуляции на росте цен;
- снижение издержек, связанных с размещением и доставкой заказа;
- снижение издержек, связанных с производством единицы изделия;
- возможность равномерного осуществления операций по производству и распределению;
- возможность немедленного обслуживания покупателей;
- сведение к минимуму простоев производства из-за отсутствия запасных частей;
- упрощение процесса управления производством [2, с. 118].

По перечисленным выше причинам предприятия, относящиеся к любой отрасли производства, отдают предпочтение созданию запасов, так как в противном случае увеличиваются издержки обращения и уменьшается прибыль.

В настоящее время существует множество определений сущности запасов как экономической категории, что в значительной степени связано с изменением роли и значения запасов в рыночных условиях. Различные подходы к обоснованию экономической категории «запасы» обусловили несколько направлений изучения ее сущности и содержания. В классической экономической теории запасы в сфере производства рассматриваются как авансированные средства, в дальнейшем изменяющие свою первоначальную натурально-вещественную форму и которые последовательно переносят свою стоимость в процессе оборота капитала. После реализации продукции стоимость запасов (предметов труда) возвращается к субъекту хозяйствования в денежной форме при каждом кругообороте капитала. Далее происходит возмещение предметов труда по натуральной форме для обеспечения следующего производственного цикла. Аналогично совершают свой оборот и малоценные средства труда (мелкие инструменты), полностью потребляемые в процессе одного кругооборота.

Таким образом, принимая участие в обороте и выражая долю капитальной стоимости, запасы играют существенную роль в кругообороте функционирующего в

производственном процессе капитала.

Для правильной организации планирования, учета и управления запасами важное значение имеет их научно обоснованная классификация [3; 57].

Материально-производственных запасы могут быть классифицированы по следующим признакам (табл. 1).

Таблица 1

Характеристика основных видов материально-производственных запасов

Классификационные группы запасов	Вид запасов	Характеристика
1	2	3
По назначению и причинам возникновения	Постоянные	Часть производственных и товарных запасов, обеспечивающих непрерывность производственного процесса между двумя очередными поставками
	Сезонные	Запасы, возникшие при сезонном производстве продукции или при сезонной транспортировке
По месту нахождения	Складские	Запасы, находящиеся на складах предприятия
	В производстве	Запасы, находящиеся в процессе обработки
	В пути	Продукция, отгруженная потребителю, и еще им не полученная, находится в пути
По уровню наличия на предприятии	Нормативные	Запасы, отвечающие запланированным объемам запасов, необходимым для обеспечения бесперебойной работы предприятия
	Сверхнормативные	Запасы, превышающие их нормативное количество
По наличию на начало и конец отчетного периода	Начальные	Величина запасов на начало отчетного периода
	Конечные	Величина запасов на конец отчетного периода
По отношению к балансу	Балансовые	Запасы, являющиеся собственностью предприятия и отраженные в балансе
	Внебалансовые	Запасы, не принадлежащие предприятию и находящиеся у него вследствие определенных обстоятельств
По степени ликвидности	Ликвидные	Производственные и товарные запасы, которые легко могут быть превращены в денежные средства в короткий срок и без существенных потерь первоначальной стоимости таких запасов
	Неликвидные	Производственные и товарные запасы, которые невозможно легко превратить в денежные средства в короткий срок и без существенных потерь первоначальной стоимости таких запасов
По происхождению	Первичные	Запасы, которые поступили на предприятие от других предприятий и не подлежали обработке на данном предприятии
	Вторичные	Материалы и изделия, которые после первоначального использования могут быть применены повторно в производстве (отходы производства и потребления продукции)
По объему	Свободные	Запасы, имеющиеся в излишке на предприятии
	Ограниченные	Запасы, имеющиеся в ограниченном количестве на предприятии
По сфере использования	В сфере производства	Запасы, находящиеся в процессе производства (производственные запасы, незавершенное производство)
	В сфере обращения	Запасы, находящиеся в сфере обращения (готовая продукция, товары)
	В непроизводственной сфере	Запасы, не используемые в производстве
По складу и структуре	Запасы производственные (предметы и средства труда)	Запасы сырья, основных и вспомогательных материалов, полуфабрикатов собственного производства, покупных полуфабрикатов, комплектующих изделий, топлива, запасных частей, тары и тарных материалов, МБП
	Запасы незавершенного производства (предметы труда)	Часть продукции, не прошедшая всех стадий обработки и не принятая отделом технического контроля (ОТК)
	Запасы готовой продукции (продукты труда)	Продукция, производство которой завершено, которая принята ОТК и находится на складе
	Запасы товарные (продукты труда)	Товары, находящиеся в сфере обращения, а также продукция, находящаяся в пути

Продолжение табл. 1

По времени учета	Максимально желаемый запас	Уровень запаса, который является наиболее экономически эффективным в данный момент
	Текущий запас	Разница между уровнем запаса на складе и страховым запасом предприятия
	Пороговый уровень запаса	Уровень запаса, при котором осуществляется новая поставка
	Гарантийный (страховой) запас	Создается для предотвращения дефицита. Если предприятие работает в нормальном режиме, страховой запас не используется

К производственным запасам относятся предметы труда, предназначенные для использования в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) и хозяйственных нужд, приобретенные для дальнейшей продажи или используемые для обслуживания производства, а также для нужд управления. В процессе использования материальные ресурсы переходят из одного состояния в другое, что нашло отражение в классификации запасов [4; 54].

Классификация производственных запасов приведена в табл. 2.

Таблица 2

Классификация производственных запасов

Вид производственных запасов	Характеристика
Сырье	Добытые, изготовленные собственными силами или приобретенные на стороне оборотные ресурсы, которые на момент приобретения не прошли ни одной стадии промышленной обработки и предназначены для потребления собственным производством как необходимый компонент будущего продукта этого производства
Материалы	Приобретенные на стороне оборотные ресурсы, предназначенные для использования в собственном производстве как необходимый компонент будущего продукта этого производства или для обслуживания технологического процесса и управления. По способу включения в себестоимость условно делятся на основные (составляют основу продукта производства) и вспомогательные (используются для обслуживания производственного процесса и управления).
Топливо	Выделяется в отдельную группу запасов с учетом его экономического значения и специфики потребления. Топливо подразделяется на технологическое, моторное, и хозяйственное (на отопление).
Тара	Оборотные материальные активы, предназначенные для транспортировки и хранения и продажи продукции
Тарные материалы	Оборотные материальные активы, предназначенные для изготовления и ремонта тары. К данному виду производственных запасов относятся предметы, используемые для упаковки и транспортировки.
Запасные части	Оборотные материальные активы, предназначенные для использования во время проведения ремонта, реконструкции, модернизации оборудования и машин (в т.ч. транспортных средств), ремонта оборудования и машин по заказу сторонних лиц и для использования с целью гарантийного ремонта таких средств.
Строительные материалы	Материальные активы, предназначенные для использования в капитальном строительстве объектов, сооружаемых хозяйственным или подрядным способом.
Материалы, переданные в переработку	Оборотные материальные активы, временно переданные на бесплатной основе предприятием-собственником субъектам-переработчикам для доведения их до состояния, пригодного для использования предприятием-собственником в запланированных целях.
Материалы сельскохозяйственного назначения	Производственные запасы сельскохозяйственного предприятия или предприятия, занимающегося выращиванием сельскохозяйственной продукции в рамках своей обычной деятельности.
Полуфабрикаты	Сырье и материалы, которые прошли определенные стадии обработки, но

Продолжение табл. 1

	еще не являются готовой продукцией. В изготовлении продукции создают ее материальную основу с основными материалами.
Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия	Приобретенные на стороне оборотные материальные активы, предназначенные для использования в собственном производстве в качестве материальной ее основы или как необходимого дополнения к материальной составляющей будущего продукта этого производства.
Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы	Материальные активы, которые используются менее одного года или нормального операционного цикла, если он больше одного года.

Состав и структура производственных запасов отличается в зависимости от отраслей промышленности и зависит от технологических особенностей отрасли в целом и характера технологического процесса каждого конкретного предприятия. В машиностроительном производстве сырье является основным элементом себестоимости изготавливаемой продукции, рациональное использование которого представляет один из главных внутренних резервов повышения эффективности производства [5, с. 96].

Классификация производственных запасов по техническим свойствам используется в технологии производства и организации аналитического учета. Она же является основой при разработке номенклатур, т.е. систематизированных перечней материалов, потребляемых в производстве [6, с. 324].

В зависимости от характера переработки предметов труда различают сырье и основные материалы, формирующие производственные запасы предприятия. В свою очередь сырье для использования в технологических процессах машиностроительного производства может быть получено в добывающей промышленности в первичном виде (руда, топливо, строительные материалы) или в обрабатывающих отраслях как продукт их переработки (чугун, сталь, прокат черных и цветных металлов, пластмассы, химические материалы). Кроме основных сырья и материалов, в промышленном производстве используют вспомогательные материалы, потребляемые средствами труда (топливо, смазочные материалы); присовокупляемые к основным материалам, чтобы получить новые продукты и провести вещественные изменения в основных материалах; способствующие выполнению операций (топливо для производственных помещений и т.д.).

Классификация производственных запасов по функциональной роли и назначению в производственном процессе приведена на рис. 1 [3, с. 57].

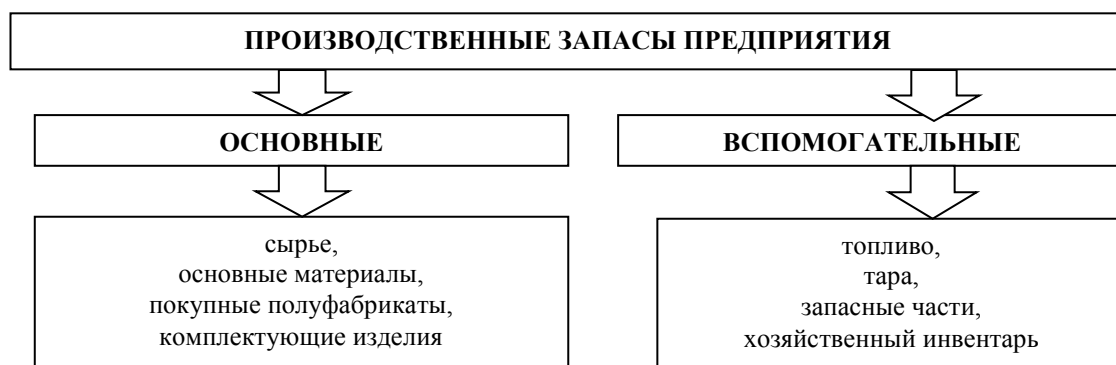


Рис. 1. Классификация производственных запасов предприятия по функциональной роли и назначению в производственном процессе

Стабильность внешних факторов, развитость межотраслевых хозяйственных

связей обеспечивало предприятие необходимым объемом заказов, что позволяло формировать план потребности в материальных ресурсах. Планирование материального снабжения было ориентировано на постоянных поставщиков, что позволяло обеспечить соблюдение сроков поставки. Величина оборотных средств предприятия определялась однодневным расходом в натуральном выражении с учетом сроков поставки. Для обеспечения непрерывности технологического процесса период накопления запаса увеличивался на страховую норму, которая представляет собой резерв на случай задержки очередной поставки. Размер страхового запаса на предприятии формировался независимо от режима поставок материальных запасов. В случае своевременных поставок такой подход не позволял корректировать величину страхового запаса, что приводило к отвлечению активов предприятия из оборота. Такая система планирования нормативов производственных запасов является неприемлемой в условиях недостаточности собственных средств, что вызывает необходимость разработки новых практических методов определения потребности в запасах с учетом влияния рыночных факторов.

В современных условиях хозяйствования особенностью единичного и мелкосерийного типа производства является высокая мобильность номенклатуры выпускаемой продукции, вследствие зависимости от спроса и частых корректировок программы выпуска изделий с соответствующим уточнением материальных потребностей. Вместе с тем, при производстве единичных заказов нецелесообразным является отвлечение средств на формирование страхового, подготовительного и резервного запаса. В настоящее время в производственной деятельности предприятий величина текущего запаса зависит не только от объемов суточного производства и нормы потребления сырья в днях запаса, но других факторов, влияние которых может быть преобладающим.

Большинство ученых и специалистов в исследовании вопросов управления оборотными средствами определяют роль запасов заключается в обеспечении непрерывности производства в перерывах между поставками. Согласно данному положению размер производственного запаса и отдельных его элементов напрямую зависит от величины интервала между поставками. При этом основой для определения размера запаса служит не потребность производства в материалах, а продолжительность поставки заказа. Такой подход к определению величины запаса не отвечает основным принципам его формирования, главный из которых заключается в обеспечении производственного процесса материальными ресурсами путем создания производственных заделов.

Для промышленных предприятий, в частности машиностроения, наиболее значимой является производственная стадия обращения стоимости, характеризующееся длительным отвлечением существенных объемов финансовых средств. При этом для соблюдения объективной необходимости образования запасов материальных ресурсов, требуется обеспечение их поступления в точном соответствии с необходимыми количественными и качественными характеристиками с учетом определенного места и времени.

В производственных условиях материальные ресурсы должны быть доставлены от поставщика на рабочее место для непосредственной обработки и дальнейшего использования в производственном процессе. Учет и анализ причинно-следственных связей, возникающих в процессе производственно-экономических отношений, на основе оценки указанных факторов позволяет выявить резервы повышения результатов деятельности предприятия в целом. При этом важным условием объективной оценки основных технико-экономических показателей является соблюдение условий договоров поставки по срокам, объемам и качеству поставляемых материальных ресурсов.

Учет величины наличия, движения и остатков запасов в производстве осуществляется с использованием разных систем показателей, соответствующих особенностям производственного и финансового учета (рис. 2).

Формирование запасов осуществляется под воздействием факторов, влияющих на характер и стабильность производства, и которые характеризуются различной возможностью их оценки и учета при планировании материального обеспечения производства [2, с. 178].

Классификация факторов, определяющих величину запасов в нестабильных условиях производства, представлена на рис. 3.

В рыночных условиях важным требованием эффективной работы предприятия является возможность своевременного учета влияния факторов, оказывающих прямое или косвенное воздействие на производственный процесс. Вся совокупность факторов, влияющих на формирование запасов предприятия, в зависимости от возможности их учета может быть разделена на прогнозируемые и непрогнозируемые. Независимо от возможности прогнозирования, вся совокупность факторов заключается, в свою очередь, во внутренних и внешних, формирующихся, соответственно, во внешней и внутренней среде предприятия.

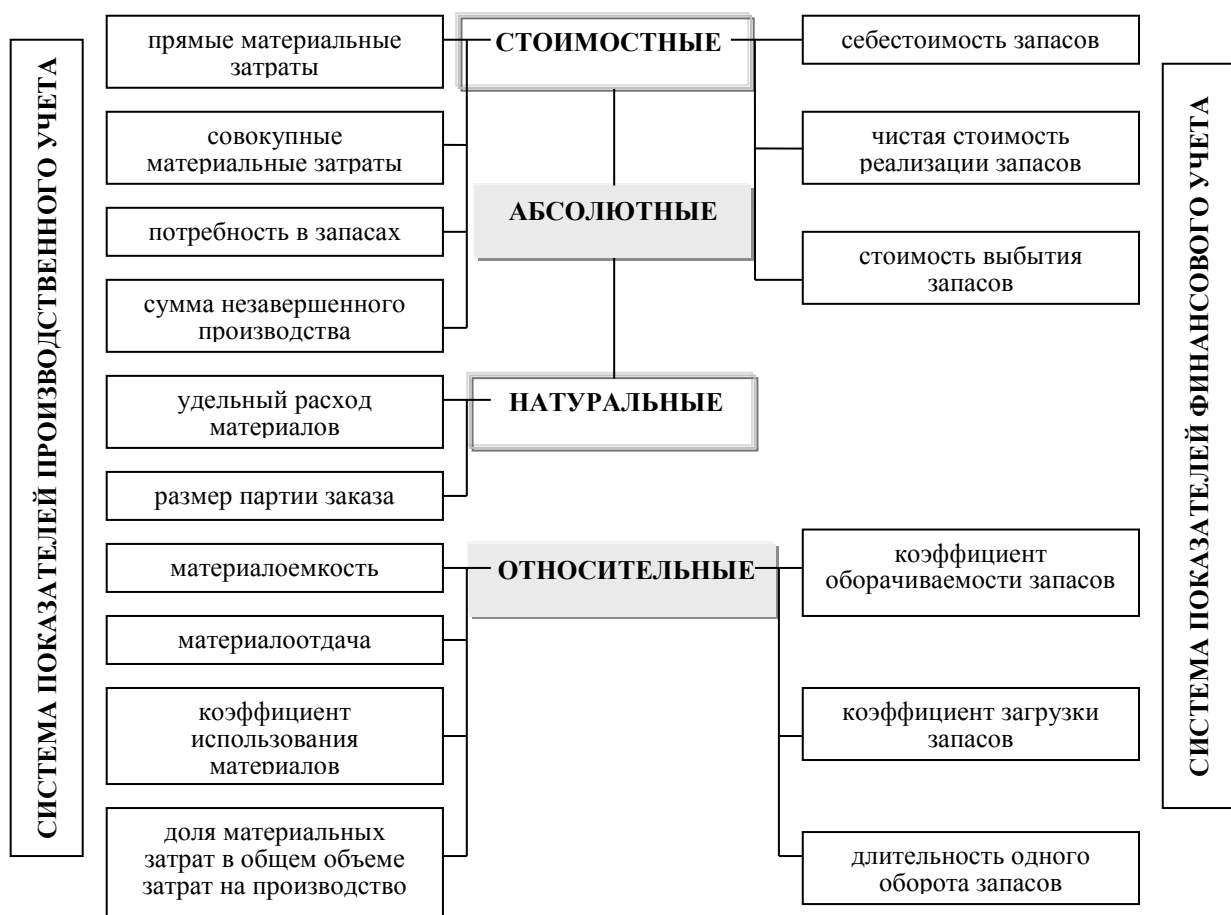


Рис. 2. Система показателей учета и контроля запасов на промышленном предприятии

Оценка влияния прогнозируемых факторов осуществляется при помощи системы технико-экономических показателей и качественных характеристик производственного процесса с высокой степенью точности. С учетом прогнозируемых объемов ремонтных работ и ввода в эксплуатацию нового оборудования проводится корректирование производственной программы выпуска продукции, допускающей

соответствующее изменение величины необходимых запасов. Форма собственности субъекта хозяйствования определяет особенности управления финансово-экономическими процессами, которые отражаются на состоянии элементов внутренней и внешней среды предприятия, и проявляются в изменении структуры, состава и величины запасов. Принимая во внимание, что стратегическое управление предприятием осуществляется руководством, то смена формы собственности, которая часто сопровождается сменой руководящего состава, может привести к перепрофилированию производства. При этом с изменением характера и структуры производства потребность в материальных ресурсах требует корректировки. Проведение маркетинговых исследований позволяет с достаточно низким уровнем риска прогнозировать вероятное изменение спроса на продукцию, что дает возможность планировать необходимую величину оборотных средств в запасах с учетом колебаний объемов производства.

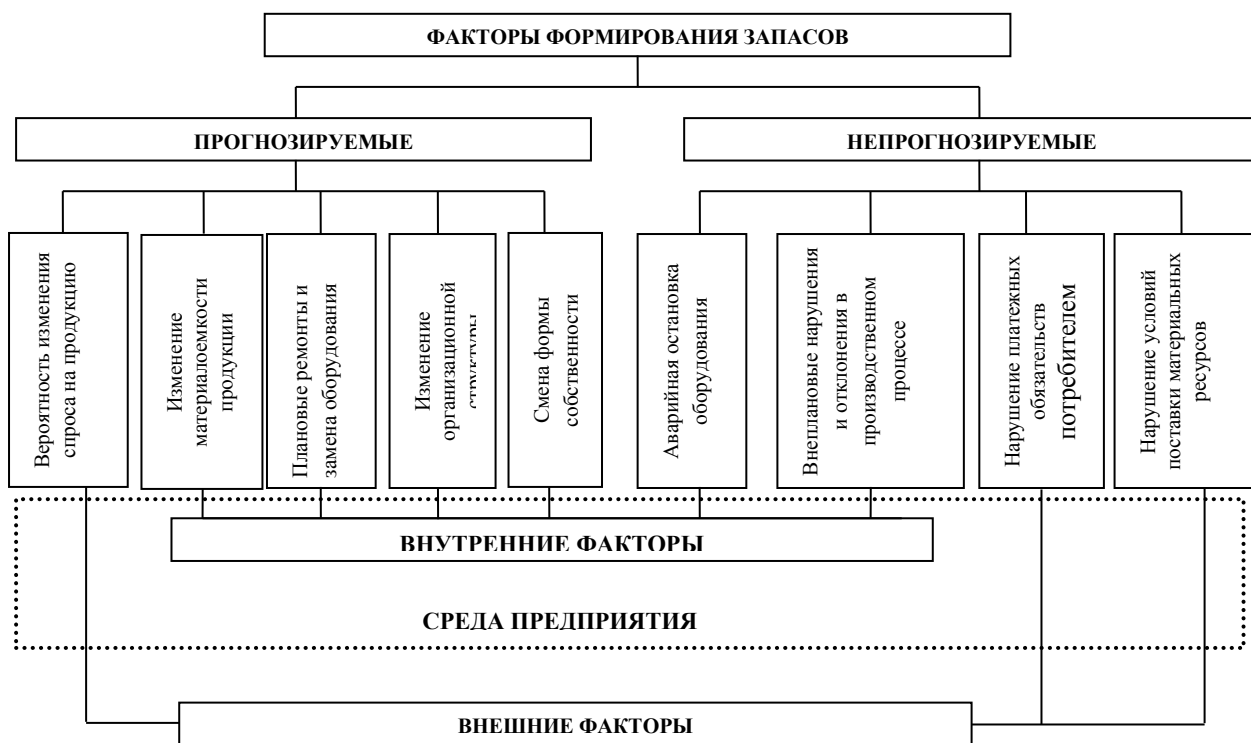


Рис. 3. Классификация факторов, оказывающих влияние на формирование величины запасов промышленных предприятий

Основная часть непрогнозируемых факторов относится к внешним и связана с общеэкономической и политической ситуацией в стране, состоянием платежной дисциплины, нестабильностью нормативной и законодательной базы. Наиболее существенное влияние на формирование запасов оказывают невыполнение условий поставки материалов. При этом необходимо учитывать, что существующий запас должен компенсировать производственную потребность в материалах. С другой стороны, в современных условиях хозяйствования имеют место нарушения платежных обязательств потребителей готовой продукции вследствие объективных причин, что приводит к созданию сверхнормативных остатков незавершенного производства. В таких ситуациях при планировании незавершенного производства в дальнейшем необходимо учитывать образовавшиеся лишние запасы.

Непрогнозируемые внутренние факторы являются следствием состояния организации производства и труда на предприятии, техники безопасности, технического уровня производства. В нормальных производственных условиях внутренние факторы проявляются нечасто, как правило, в виде аварийных ситуаций, могут иметь кратковременный или более длительный характер проявления. Внутренние факторы непрогнозируемого характера увеличивают минимальный запас на величину, зависящую от масштабов аварий и прочих внеплановых отклонений производственного процесса и нарушений, связанных с недостатками организации труда и трудовой дисциплины.

Выводы. Таким образом, на промышленных предприятиях в современных условиях хозяйствования, будучи главным условием осуществления необходимого производственного процесса, запасы, как экономическая категория, является материальными оборотными активами предприятия, воплощенными в производственные запасы и незавершенное производство, величина которых должна соответствовать нуждам изменяющегося производства, с учетом времени их заказа для нормального функционирования производства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Григорьев, М.Н. Логистика. Базовый курс: [учебник] / М.Н. Григорьев, С.А. Уваров. – М.: Юрайт, 2011. – 782 с.
2. Логистика: Учебник / Под ред. Б.А. Аникина: 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 368 с.
3. Стерлигова А.Н. Управление запасами в цепях поставок: [Учебник]. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 430 с.
4. Управление цепями поставок: Справочник издательства Gower / Под ред. Дж. Гатторны (ред. Р. Огулин, М. Рейнольдс); Пер. с 5-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 670 с.
5. Дыбская, В.В. Логистика: [Учебник] / В.В. Дыбская, Е.И. Зайцев., В.И. Сергеев, А.Н. Стерлигова; под ред. В.И. Сергеева. – М. Эксмо, 2008. – 994 с.
6. Гаджинский, А.М. Логистика: [Учеб. для высших и средних спец. учеб. заведений]. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2000. – 375.

Поступила в редакцию 03.09.2016 г.

**ECONOMIC ESSENCE AND FEATURES OF FORMATION
OF THE INVENTORY ON THE BASIS OF LOGISTICS PRINCIPLES**

M.N. Bespyataya, L.A. Savicheva

The article discusses different approaches to defining the essence of reserves as an economic category, classified and described the main types of inventory. In addition, the presented indicator system of accounting and control of stocks in the industrial enterprise., and studied the factors influencing the formation of the value of stocks of industrial enterprises

Keywords: inventory, factors, process industries, the formation, the need for, accounting, control, resources.

Беспятая Марина Николаевна

кандидат экономических наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

marinad-28@mail.ru,

+38-050-472-33-03

Савичева Лилия Александровна

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

liliya_savicheva.ok@mail.ru

+38-066-393-12-02

Bespyataya Marina

candidate of economic Sciences, associate Professor

Donetsk National University, Donetsk

Savicheva Liliya

student, Donetsk National University, Donetsk

УДК 314.74

ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ МИГРАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

© 2016. А. Н. Бойко

В статье проведено исследование основных тенденций развития миграционных процессов на мировом рынке труда в современных экономических условиях. Установлено, что интеллектуальная миграция приобрела внутрорегиональный характер, значительная часть интеллектуальных миграций начала происходить в рамках ТНК и в развивающиеся страны, и в целом она начала носить ротационный и латентный характер. Выявлены причины интеллектуальной миграции в современных условиях. Доказано, что процессы международной интеллектуальной миграции могут и положительно, и отрицательно влиять на мировое инновационное развитие, причем усиление интеллектуальных ресурсов в одной стране может происходить за счет его ослабления в другой. Сделан вывод, что на современном этапе экономического развития возникают миграционные потоки нового качества, в основе которых лежат образование и профессионализм, в результате чего возникают работники нового типа, так называемые глобальные профессионалы.

Ключевые слова: миграция; международная интеллектуальная миграция; глобальный профессионал; миграционные потоки; межстрановая конкуренция за интеллектуальные ресурсы.

Постановка проблемы. В современных условиях экономического развития международная интеллектуальная миграция превратилась в важный механизм формирования и регулирования мирового рынка труда. Существенный рост динамики и масштабов международных миграционных процессов, их неоднозначное влияние на социально-экономическое, демографическое, инновационное развитие стран актуализируют исследование особенностей международной интеллектуальной миграции.

Анализ последних исследований и публикаций: проблемам миграции посвящено много работ зарубежных и отечественных ученых: Дж. Беккера¹, С. Рязанцева², М. Ткаченко³, И. Бондар⁴, В. Брича⁵, О. Гришновой⁶, С. Калининой⁷, В. Петюха⁸, Ю. Орловской⁹. Несмотря на многочисленные публикации по широкому

¹Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. [Избр. тр. по эконом.теории] / Г.С. Беккер; пер. с англ. / сост., науч. рец., послесл. Р.И. Капелюшников; предисл. М.И. Левин. – М.: ГУВШЭ, 2003. – 672 с.

²Рязанцев С.В. Мировой рынок труда и международная миграция: учебное пособие / С.В. Рязанцев, М.Ф. Ткаченко. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2010. – 303 с.

³Ткаченко М.Ф. Трансформация мирового рынка труда в условиях глобализации : вопросы теории и методологии : автореф. дис. ... д-ра экономических наук : спец. 08.00.14 / Ткаченко Марина Федоровна; [Место защиты: Рос. ун-т дружбы народов] – М., 2011. – 32 с.

⁴Бондар М. Международная интеллектуальная миграция в экономике знаний / М. Бондар // Economics and Management. – 2013. – № 2. – С. 52-69.

⁵Брич В.Я. Продуктивна зайнятість населення як основа підвищення його життєвого рівня в трансформаційній економіці / В.Я. Брич // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – С. 933-940.

⁶Гришнова О.А. Молоді спеціалісти на ринку праці: проблеми конкурентоспроможності та працевлаштування / О.А. Гришнова, А.Є. Самарцева // Економіка і управління – 2013. – № 2. – С. 49-54.

⁷Калініна С.П. Ринок праці і зайнятість: теоретико-методологічний аспект: монограф. / С.П.Калініна. – Донецьк: ДонНУ, 2005. – 227 с.

⁸Петюх В.М. Ринок праці: навч. посібник / В.М.Петюх. – К.: КНЕУ, 1999. – 288 с.

⁹Орловська Ю.В. Особливості визначення категорії «міграція висококваліфікованої робочої сили» / Ю.В. Орловська, І.Є. Реліна // Проблеми та перспективи розвитку співробітництва між країнами Юго-Всхідної Європи в рамках Чорноморського економічного співробітництва і ГУАМ: сб. науч. тр. – Одеса-Севастополь-Донецьк: ДонНУ, РФ НИСИ в г. Донецьке, 2011. – С. 565-571.

спектру проблем миграции, недостаточно исследованными остаются вопросы международной интеллектуальной миграции в современных условиях.

Целью статьи является исследование форм международной интеллектуальной миграции и определения ее особенностей в современных экономических условиях.

Основное содержание. На данном этапе экономического развития значительно активизировались процессы международной миграции, прежде всего интеллектуальной. Однако, прежде чем остановиться на вопросах интеллектуальной миграции, необходимо проанализировать масштабы и тенденции международной миграции в целом.

Анализируя масштабы международной миграции рабочей силы за последние годы, необходимо отметить, что масштабы миграции остаются на стабильно высоком уровне, при этом 75% мигрантов сконцентрированы в 28 странах мира, каждый пятый проживает в США. Наибольшее количество мигрантов сосредоточена в 10 странах, включая США, Российскую Федерацию, Германию и Саудовскую Аравию. Важной трансформационной тенденцией развития на международном рынке труда является рост мобильности населения за счет международной миграции. Мировой финансовый кризис, который имел место в 2008-2009 гг., усилил нестабильность и противоречивость ситуации на международном рынке труда в сфере международной миграции. Он обусловил не только сокращение потребностей в трудовой миграции, но и значительное ухудшение состояния семей мигрантов-кормильцев, возвращающихся на родину. Особенно ощутимым является влияние кризиса на состояние женщин-мигрантов, поскольку они заняты преимущественно в отраслях, где безработица растет наиболее высокими темпами (сфера услуг, здравоохранение и т.д.).

Что касается наиболее привлекательных направлений для переезда, то необходимо отметить результаты, которые представило Международное рекрутинговое агентство Kelly Services, которое в 2010 году провело новое глобальное исследование Kelly Global Workforce Index, участие в котором приняли 97 тыс. чел. в 30 странах мира [4]. Так, согласно результатам международного исследования наибольшее количество людей, готовых переехать, живет в странах Азиатско-Тихоокеанского региона - 81%. В Европе к перемещениям готовы 79% опрошенных, на американском континенте - 71% (рис. 1).

Почти половина участников исследования хотели бы, чтобы новым местом работы для них стала Европа - 46%, США - 20%, еще 10% - страны «азиатских тигров», Южная Америка - 4%, Африка - 3%, страны Ближнего Востока - 2 %.

Таким образом, рассматривая мировое хозяйство в целом, можно выделить следующие основные потоки трудовой миграции:

- из стран развивающихся в развитые страны;
- между развитыми странами;
- между развивающимися;
- из постсоциалистических стран в развитые страны.

Изменение направлений миграции обусловлено, прежде всего, миграцией высокообразованных квалифицированных специалистов. Так, если в XX в. странами-реципиентами международной интеллектуальной миграции можно назвать США, Канаду, Австралию, Швейцарию и бывший СССР, а главные потоки мигрантов направлялись из развивающихся стран в Европу, а оттуда - в США. Но в конце XX - начале XXI в. ситуация изменилась и интеллектуальная миграция в Европе приобрела внутрорегиональный характер, значительная часть интеллектуальных миграций начала происходить в рамках ТНК и в развивающиеся страны, и в целом она начала носить ротационный и латентный характер (рис. 1) [7, с. 140].

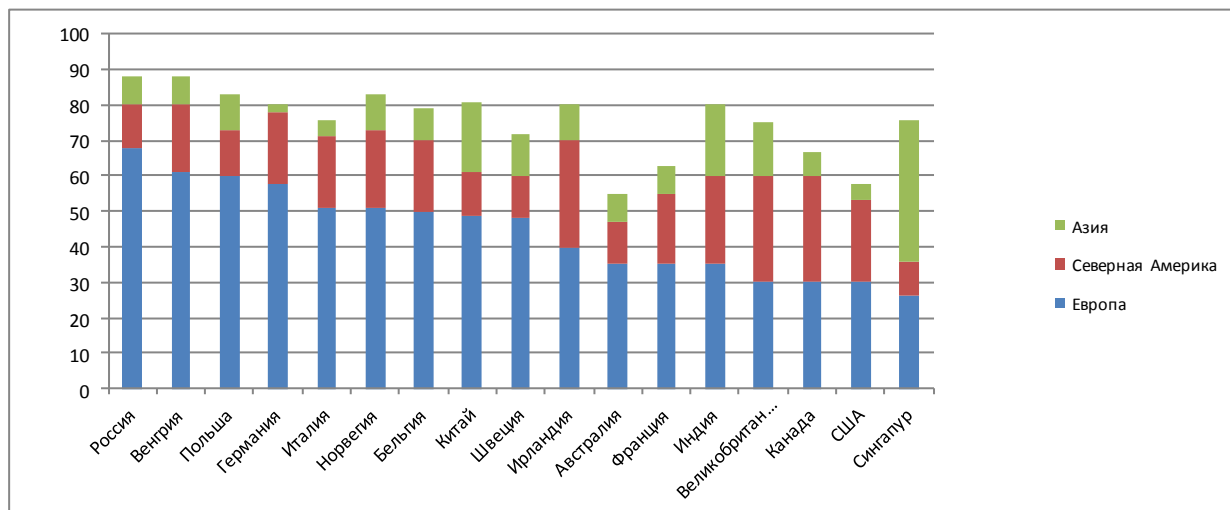


Рис. 1. Наиболее привлекательные направления миграции [4]

Таким образом, в современных условиях международная миграция по своим масштабам охватывает весь мир, активизируется миграция высокообразованных квалифицированных специалистов, в результате этого формируется новый международный рынок труда, на котором спрос и предложение рабочей силы зависят от ситуации на внутреннем рынке труда стран-доноров и стран-реципиентов.

В современных условиях качественно подготовленные высококвалифицированные работники не всегда могут себя реализовать в своей стране, в результате чего возникает миграция, которая выполняет роль катализатора в процессе интеллектуализации стран. Процессы международной интеллектуальной миграции могут и положительно, и отрицательно влиять на мировое инновационное развитие, причем усиление интеллектуальных ресурсов в одной стране может происходить за счет его ослабления в другой, то есть активизируется межстрановая конкуренция за интеллектуальные ресурсы.

Международная интеллектуальная миграция имеет различные формы проявления (табл. 1), которые в процессе развития мировой экономики видоизменяются и могут классифицироваться по критериям перемещения интеллектуального капитала (факт пересечения границы) и субъектами, его носителями.

Таблица 1

Классификация форм интеллектуальной миграции [2]

Критерий	Форма интеллектуальной миграции	Субъект интеллектуальной миграции
Реальное перемещение интеллектуального капитала	Миграция руководителей ТНК	Высококвалифицированные менеджеры
	Приток молодежи на обучение в вузы	Интеллектуалы, потенциальные специалисты
	Трансграничная миграция на основе контрактов	Высококвалифицированные специалисты умственного труда
Реальное, но скрытое перемещение интеллектуального капитала	Теневая интеллектуальная миграция	Высококвалифицированные специалисты умственного труда
Виртуальное перемещение интеллектуального капитала	IT-аутсорсинг	Высококвалифицированные IT-специалисты

Важной тенденцией современного этапа является дефицит квалифицированной рабочей силы, которая способствовала бы инновационному развитию стран мира. Активизация инновационного развития, возникновение новых видов продукции требует повышения требований к качеству труда, профессиональных знаний, особенно высокой квалификации. Недостаток высококвалифицированных специалистов в каждой отдельной стране мира проявляется в значительных проблемах социального, экономического и политического характера. Решение данной проблемы странами мира частично решается за счет международной интеллектуальной миграции.

Миграция может помочь странам справиться с дефицитом в краткосрочной перспективе, однако не решает проблему в долгосрочной перспективе. При данных условиях страны, имеющие высокий потенциал участия в процессах международной интеллектуальной миграции, выступают на международном рынке квалифицированных кадров в качестве заказчиков, в свою очередь предоставляет им определенные преимущества. Именно в этих странах активно создаются и функционируют высокотехнологичные центры инновационной индустрии и НИОКР - важный центр для привлечения квалифицированного труда. Большая часть международной миграции ученых и инженеров локализована вокруг центров знания (например Силиконовой долины), областей научных исследований (например биотехники, клинической медицины в Великобритании) и компаний, активно осуществляющих НИОКР. Вознаграждение талантов в таких местах выше, и туда привлекается большее количество квалифицированных работников [3].

Общепризнанным центром притяжения профессионалов являются США и Западная Европа, которые нуждаются в программистах, банковских работниках, архитекторах, врачах, преподавателях высшей школы и т.д. Страны Ближнего Востока испытывают потребность в специалистах ракетостроения, инженерах-электронщиках, инженерах-нефтяниках, квалифицированных строителях.

Лучшие условия для специалистов, инженеров, ученых созданы в США, Нидерландах, Германии и Японии. Не случайно именно в эти страны мигрируют из других стран квалифицированные специалисты. Обращает на себя внимание тот факт, что некоторые развивающиеся страны (Чили, Таиланд, Сингапур) и страны с рыночной экономикой (Чехия, Словения, Польша) также создали благоприятные условия для формирования научного потенциала. Однако, следует отметить и то, что условия научной работы, созданные, например, в Швеции не считаются привлекательными. Это можно объяснить очень высоким уровнем подоходного налога. В страны, в которых возникает «утечка умов», входят постсоветские страны, в первую очередь Россия [8].

Страны мира, понимая значение иностранной квалифицированной силы, создают различные программы для привлечения человеческих интеллектуальных ресурсов из разных стран мира. Так, например, с целью компенсации дефицита квалифицированных специалистов за счет иммигрантов в Евросоюзе решено ввести так называемую «голубую карту» (blue card). Теперь Европа конкурирует с США на рынке привлечения трудовых ресурсов. США уже давно поощряет специалистов высокого профессионального уровня и других трудовых мигрантов с помощью «зеленой карты» (GreenCard) для привлечения их способностей в те отрасли экономики, которые более всего нуждаются в притоке новых кадров. Также довольно часто практикуется стажировка в США молодых специалистов. До последнего времени многие молодые люди, которые имеют хорошее образование и профессиональные навыки, стремились выехать именно туда, считая предложения европейского рынка менее перспективными.

Однако, необходимо отметить, что «голубая карта» не имеет ничего общего с известной всем американской «зеленой картой». Первая, в отличие от второй, не дает права на постоянное место жительства в той или иной стране, а также на неограниченный во времени трудовой контракт.

Голубая карта - предполагаемое удостоверение личности, подтверждающее наличие вида на жительство и права на трудоустройство на территории большинства стран ЕС у граждан других стран.

Проект был представлен Президентом Европейской Комиссии Мануэлем Баррозу. Директива о введении голубой карты была окончательно принята Евросоюзом 25 мая 2009 г.

Еврокомиссия рассчитывает с помощью этого документа привлечь для проживания в ЕС квалифицированных работников - врачей, инженеров, ученых. Выявить подходящих кандидатов поможет система отбора, аналогичная тем, что действуют в Австралии, Канаде и США, то есть при тестировании учитывается уровень образования и квалификация претендента.

Изменение иммиграционного законодательства должно помочь Европе справиться с последствиями демографического кризиса. Ожидается, что уже к 2050 г. в Европе будет проживать не 8% всего населения Земли. В современных условиях по данным Еврокомиссии, в ЕС на законных основаниях проживают 18,5 млн. чел., или около 4% от общей численности населения ЕС.

Введение карты обеспечивает большую свободу действий и большие перспективы. Например, после того, как завершился срок предоставленной работы в одной стране Европейского Союза для иностранцев, остаются доступными вакансии других стран-членов, то есть с введением «голубой карты» процедура дальнейшего трудоустройства значительно упрощается.

Однако использование «голубой карты» также не может решить проблему нехватки квалифицированной рабочей силы в соответствии с потребностями современного этапа экономического развития. Так, количество квалифицированных иностранных работников в Германии, несмотря на упрощение въезда увеличивается, но незначительными темпами. «Голубые карты» пользуются спросом в основном у специалистов из Индии (1971 чел.), далее следуют китайцы и россияне - 775 и 597 чел., Из Сирии на работу в Германию приехало 389 чел. [6]. Из почти 9 тыс. выданных «голубых карт» 70% приходится на иностранцев, которые уже живут в Германии. 3 тыс. 918 чел. владельцев «голубых карт» работают в сферах, где имеет место острый дефицит специалистов [6].

С введением «голубой карты» специалисты имеют практически неограниченный выбор вакансий за рубежом и выбирают работу максимально перспективную и прибыльную. Поэтому для претендентов на хорошую вакансию есть альтернативная возможность достойного выбора.

Таким образом, в современных экономических *возникают миграционные потоки нового качества*, в основе которых лежат образование и профессионализм. Однако, несмотря даже на это, в данных условиях основные причины миграции все равно лежат в плоскости экономических причин:

сложное социально-экономическое положение стран, наличие «теневой» экономики, высокий уровень инфляции;

низкий уровень оплаты труда, существенная разница в оплате одинаковой по количественным и качественным показателям работы в разных странах, наличие долгов по заработной плате;

существование безработицы, прежде всего, структурной и циклической, на национальных рынках труда;

отсутствие гарантий занятости, несбалансированность рынка труда, отсутствие возможностей трудоустройства по специальности;

низкий уровень социальных выплат, материальной помощи, неудовлетворительное состояние системы здравоохранения и т.д.

Работники, имеющие общий трудовой и профессиональный опыт, крепкое физическое и психическое здоровье, владеющих иностранными языками, более мобильные, ответственные и надежные работники, рассматривают свою трудовую деятельность с точки зрения возможности самореализации. То есть работники стремятся получить максимальную отдачу от инвестиций при получении образования, поэтому мигрируют в поисках работы, более соответствующей с точки зрения самореализации / оплаты труда. Таким образом, причинами интеллектуальной миграции в современных условиях становятся:

среда и социальные нормы, то есть противоречие между уровнем развития личности, ее потребностями и условиями их удовлетворения;

глубокий социально-экономический кризис, резкое снижение приоритетности науки;

инфраструктурная необеспеченность науки;

снижение потребности в научном интеллектуальном потенциале, невозможность ученых реализовать себя в стране в научном, материальном, интеллектуальном плане, обеспечивать творческий рост;

неудовлетворительные условия получения образования, переподготовки, повышения квалификации, отсутствие условий для карьерного роста, самореализации, самосовершенствования.

Особенностью миграции этих интеллектуальных ресурсов является осуществление международного движения на основе профессиональной деятельности и интеллектуального труда. Соответственно в процессе международного движения эта категория лиц приобретает новые профессиональные знания, является распространителем и приемником информации, обогащает свой человеческий капитал, повышает свою конкурентоспособность на рынке. То есть в данных условиях возникают работники нового типа, так называемые *глобальные профессионалы* - это работники, готовые и способные мобильно перемещаться в рамках международного рынка труда, которые имеют высокий уровень подготовки к выполнению сложных задач профессиональной деятельности и могут достигать значительных качественных и количественных результатов труда при наименьших затратах физических и умственных сил на основе использования инновационных знаний, а также постоянно повышают качество своей рабочей силы в соответствии с растущими требованиями мирового инновационного развития.

Выводы: таким образом, на современном этапе экономического развития значительно активизируется международная интеллектуальная миграция, происходящая в рамках общего возрастания борьбы за ресурсы и особенно за знания и информацию, увеличивается степень интенсивности и вовлеченности в международную интеллектуальную миграцию всех стран мира.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1.Бойко, А.М. Особливості міграційних процесів на міжнародному ринку праці / А.М. Бойко // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ: сб. науч. тр. – Стамбул-Донецк: ДонНУ, РФ НИСИ в г. Донецке, 2010. – С. 252-255.
- 2.Бондар, М. Международная интеллектуальная миграция в экономике знаний / М. Бондар // Economics and Management. – 2013. – № 2. – С. 52-69.
- 3.Глушенко, Г.И. Влияние международной трудовой миграции на развитие мирового и национального хозяйства / Г.И. Глушенко. – М.: ИИЦ "Статистика России", 2006. – 267 с.
- 4.Мобильность на рынке труда: куда люди готовы уехать ради новой работы? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kellyservices.ru/RU/About-Us/News/2011/14042011-ru/>.
- 5.Пуригіна, О.Г. Міжнародні економічні конфлікти : навч. посіб. / О. Г. Пуригіна; Дніпропетр. нац. ун-т. - К. : ЦУЛ, 2008. - 280 с.
- 6.Россиянам не интересны немецкие "синие карты" мигранта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rosbalt.ru/business/2013/07/27/1157307.html>.
- 7.Стратегії високотехнологічного розвитку в умовах глобалізації: національний та корпоративний аспекти : монографія / [Н.П. Мешко, О.М. Сазонець, О.А. Джусов] ; під ред. Н.П. Мешко. – Донецьк : Юго-Восток, 2012. – 472 с.
8. Emerging-market indicators. Brain drain // The Economist. – 1999. – July 10. – P.116.

Поступила в редакцию 02.09.2016 г.

FEATURES INTERNATIONAL INTELLECTUAL MIGRATION IN THE MODERN WORLD.

A.N. Boyko

The article studied the main trends of migration processes in the global labor market in the current economic conditions. It has been established that intellectual migration has acquired intraregional, a large part of intellectual migration began to occur within TNCs in developing countries, and in general it began to wear rotary and latent. The causes of intellectual migration in the modern world. It is proved that the processes of the international intellectual migration can positively and negatively affect the global innovation development, and strengthening of intellectual resources in one country may be due to its weakness in the other. It was concluded

that at the current stage of economic development there are migratory flows of new quality, which are based on education and professionalism, resulting in workers having a new type of so-called global professionals.

Keywords: migration; the international intellectual migration; the global professional; migration flows; cross-country competition for intellectual resources.

Бойко Анастасия Николаевна

кандидат экономических наук

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

+38 (062)302-09-73

Boyko Anastasia Nikolaevna

kandidat of economics, PhD, Associate professor

Donetsk National University, Donetsk

УДК 316.47:331.101.262

ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ И НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА И РЕГУЛИРОВАНИЯ КОЛЛЕКТИВНЫХ ТРУДОВЫХ СПОРОВ В РОССИИ

© 2016. Л. Л. Бунтовская

В статье анализируется законодательное обеспечение механизма социального партнерства и регулирования социально-трудовых отношений в Российской Федерации, исследуются исторические аспекты развития социального партнерства и управления социально-трудовыми конфликтами.

Ключевые слова: социальное партнерство; социально-трудовые отношения; коллективный трудовой спор, примирительные процедуры.

Постановка проблемы. Социальное партнерство, как показывает отечественный и мировой опыт, является действенным механизмом согласования интересов различных социальных групп и регулирования социально-трудовых отношений в обществе. Использование этого механизма предполагает наличие соответствующего законодательного обеспечения, разработка которого в Донецкой Народной Республике ведется в настоящее время с учетом опыта Российской Федерации.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы развития социально-трудовых отношений в бывшем СССР и Российской Федерации, результаты исследования конфликтологических проблем в сфере труда и основных причин их возникновения, направления совершенствования механизмов и способов разрешения трудовых споров (конфликтов) освещены в научных публикациях многих ученых и практиков. Определенные аспекты данной проблемы разработаны в трудах П. Бизюкова [13], И. Войтинского [4], Е. Герасимовой [12], С. Жаркова [5], С. Иванова [6], Г. Каменского [2], И. Киселева [8], И. Козиной [13], Ю. Киселева [9], А. Лушникова, А. Маклашевского, Л. Нисселович, Н. Полянского, Н. Привалова [10], В. Сафонова [1], В. Святловского [3], И. Шельмагина и других специалистов.

Целью исследования является анализ законодательной и нормативно-правовой базы развития социального партнерства и управления коллективными трудовыми спорами в Российской Федерации.

Основное содержание. Исследуя исторические аспекты развития социального партнерства, ученые отмечают, что в дореволюционной России фактически до конца XIX в. наемные работники не имели права на трудовые споры, что было законодательно закреплено в соответствующих Положениях и Правилах. Так, в частности, согласно Положению об отношениях между хозяевами фабричных заведений и рабочими людьми, поступающими на работу по найму, утвержденному 24.05.1835 г., рабочие не могли требовать увеличения размера заработной платы, а в соответствии с Правилами о надзоре за заведениями фабричной промышленности о взаимных отношениях фабрикантов и рабочих и об увеличении числа чинов рабочих инспекций, утвержденными 03.06.1886 г., рабочие до окончания срока договора не имели права требовать внесения изменений в его условия. Попытки выдвижения требований к работодателям и организация стачек рассматривались как уголовное

преступление и были наказуемы в соответствии со ст. 1358, 1791 и 1792 «Уложения о наказаниях» [1].

Таким образом, рабочие Российской Империи были лишены возможности отстаивать свои права в рамках правового поля, что приводило к нарастанию недовольства в рабочей среде и появлению отдельных акций протеста, трансформировавшихся к концу XIX – началу XX в. в стачечное движение. События этого периода привели к необходимости пересмотра законодательства и поиску путей заключения соглашений между работодателями и наемными рабочими. Первое регионально-отраслевое коллективное соглашение, касающееся изменения условий труда, было заключено в декабре 1904 г. после стачки на бакинских нефтяных промыслах, переросшей во всеобщую стачку рабочих юга России.

Активизация рабочего движения в 1905 г. послужила толчком для изменения Российского законодательства. По Указу Императора от 02.12.1905 г. были изданы Правила о наказуемости наиболее опасных проявлений в забастовках, в которых устанавливался круг предприятий, на которых не допускалось прекращение работы. Издание этих Правил фактически закрепило законодательно такую форму протеста как забастовка, ограничив лишь сферы вовлечения работников в протестную активность и конкретные действия бастующих (уголовно наказуемым считалось причинение ущерба предпринимателю, насильственные действия в отношении лиц, отказывающихся прекратить работу и т.п.).

В этот же период в России начинает складываться механизм примирения, основанный на договоренности сторон, появляются первые примирительные органы и разрабатывается законодательство в сфере урегулирования трудовых конфликтов. Так, с 1905 г. в печатной отрасли начала работать первая «Примирительная камера», в состав которой входили четыре хозяина от союза владельцев печатной отрасли и четыре рабочих от союза рабочих печатного дела [2], а с 1906 г. начали разрешаться конфликты между судовладельцами и наемными работниками с использованием аналогичного механизма [3]. Для урегулирования трудовых споров в рамках работы «Примирительных камер» разрабатывались Уставы камер, одним из которых был Устав, подготовленный Московской Городской Управой в 1907 г.

Попытку законодательно закрепить забастовку как возможную форму борьбы наемных работников за свои права предприняло Временное правительство Российской Империи, предложив законопроект «О свободе стачек». Наиболее важным документом, действующим в России в этот период, является заключенное 10.03.1917 г. между Петроградским Советом Рабочих и Солдатских Депутатов и Петроградским Обществом заводчиков и Фабрикантов «Соглашение о создании примирительных учреждений». Согласно этому соглашению, примирительные камеры учреждались на всех фабриках и заводах для разрешения недоразумений, возникающих во взаимоотношениях между владельцами предприятий и рабочими. Если противоречия не разрешались на местах, то спорный вопрос решался Петроградской Центральной Примирительной Камерой [1, 4]. Таким образом, в 1917 г. был сформирован, по сути, первый механизм разрешений трудовых конфликтов на предприятиях без прекращения работы.

В дополнение к Соглашению о Примирительных камерах, Временное правительство утвердило также Положение о Примирительных камерах и третейских судах, создаваемых для разрешения конфликтов. В соответствии с этим Положением, если конфликт не решался в рамках Примирительной камеры, то этим делом в дальнейшем занимался третейский суд.

В первые годы Советской власти законодательное закрепление механизма разрешения трудовых споров в новом государстве отсутствовало. Однако в период НЭПа был возобновлен интерес к этой проблеме, что повлекло за собой разработку законодательства о порядке разрешения трудовых конфликтов. Согласно ст. 168 КЗоТ РСФСР 1922 г., устанавливалось два способа разрешения трудовых конфликтов: примирительно-третейский и судебный. В первом случае выразителями интересов работников являлись профсоюзы как участники коллективных договоров и тарифных соглашений. Работники, объединенные в профсоюзы, в соответствии с законодательством, имели право вступать в спор с нанимателями и направлять своих представителей в примирительные органы. Кроме того, в законодательстве были определены типы трудовых конфликтов (индивидуальные, групповые и коллективные) и причины их возникновения: нарушение прав сторон, участвующих в трудовых отношениях; разногласия сторон при установлении условий трудовых отношений [5].

В трудовом законодательстве того времени особо рассматривался вопрос о добровольности и обязательности проведения примирительных процедур. Согласно ст. 171 КЗоТ, для частных предприятий действовал принцип добровольности, в то время как требования профсоюзов о третейском разбирательстве на государственных предприятиях выполнялись обязательно. Законодательно были установлены также такие формы примирительных органов как расценочно-конфликтные комиссии, Примирительные камеры и третейский суд [1, с. 9]. Вопрос о легитимности забастовок в период НЭПа оставался открытым, так как законодательство не предусматривало ни запретов, ни конкретных прав на проведение стачек, ни процедур их организации, хотя реально прекращение работы как средство борьбы за свои права использовалось работниками и частных, и государственных предприятий.

Ликвидация частнокапиталистической формы собственности и ориентация на развитие государственной экономики страны предопределили упразднение системы разрешения трудовых конфликтов и проведения примирительных процедур на производственном уровне. Это явилось также следствием прекращения с 1934 г. заключения трудовых договоров и невозможности возникновения коллективных трудовых споров в период жестких репрессий в стране [6]. Институт третейско-примирительных органов был окончательно ликвидирован в России в 1937 г. [1], а возникающие разногласия в сфере трудовых отношений фактически начали разрешаться партийными органами или посредством судебных процедур.

Проблема законодательного установления порядка разрешения коллективных трудовых споров была поставлена в бывшем Советском Союзе на повестку дня только в период перестройки. Переход к рыночным отношениям, реформирование отношений собственности, ускоренная и масштабная приватизация, усиление конкурентной борьбы – все эти процессы нередко вызывали протестную реакцию работников и соответственно потребовали внесения определенных изменений в нормативно-правовую базу в сфере труда, в частности, разработки новых законодательных актов по урегулированию трудовых споров (конфликтов).

Термин «социальное партнерство» вошел в практику регулирования социально-трудовых отношений в Российской Федерации после принятия Указа Президента от 15.11.1991 г. № 212 «О социальном партнерстве и разрешении трудовых споров (конфликтов)» [7]. В марте 1992 г. был принят Закон РФ «О коллективных договорах и соглашениях». Во второй половине 90-х гг. в России были приняты еще несколько важнейших законодательных и нормативно-правовых актов, обеспечивающих необходимую правовую базу развития системы социального партнерства. Наиболее

значимыми среди них являются Законы: «О порядке разрешения коллективных трудовых споров» (декабрь 1995 г.), «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности» (декабрь 1995 г.), а также Постановление Правительства РФ от 15.04.1996 г. № 465 «О службе по урегулированию коллективных споров». Был разработан и принят «Трудовой Кодекс Российской Федерации», в котором второй раздел посвящен социальному партнерству. В перечисленных документах заложены основные принципы партнерских отношений и политико-административного управления на основе законности, равноправия, добровольности, взаимной ответственности партнеров при согласовании интересов различных социальных и профессиональных групп, приоритетности переговорных, примирительных методов и процедур в регулировании социальных отношений. В них зафиксированы также права на проведение забастовок, акций протеста, демонстраций, организуемых профсоюзами и другими объединениями трудящихся [8].

В соответствии с Указом Президента РФ от 18.06.1996 г. № 934 «О подготовке программы социальных реформ» Правительство РФ разработало и утвердило Программу социальных реформ в Российской Федерации на период 1996-2000 гг. В раздел 3 «Реформы в сфере труда и трудовых отношений» этой программы был также включен подраздел «Развитие социального партнерства», в котором были сформулированы задачи по разработке правового механизма совершенствования организационных форм социального партнерства, процедур взаимодействия субъектов трудовых отношений и примирительных процедур, а также по укреплению государственной службы по урегулированию коллективных трудовых споров [9].

В соответствии с Указом Президента РФ для согласования интересов и достижения взаимовыгодных договоренностей работников и работодателей в условиях перехода к рыночной экономике, проведения демонополизации и приватизации собственности, предотвращения трудовых конфликтов, начиная с 1992 г., была введена практика ежегодного заключения на трехсторонней основе *генеральных соглашений* по социально-экономическим вопросам между правительством РФ, полномочными представителями общереспубликанских объединений профсоюзов и предпринимателей. Также было признано необходимым заключать *трехсторонние отраслевые тарифные соглашения* между органами государственного управления, профсоюзами и представителями собственников (работодателей), предусмотрев в них взаимные обязательства сторон, регулирующие социально-трудовые отношения в области организации, оплаты труда, социальных гарантий, найма и увольнения работников, и обеспечивающие повышение эффективности производства, укрепление трудовой дисциплины, соблюдение интересов трудящихся при проведении приватизации, предотвращение трудовых конфликтов.

Для рассмотрения и заключения генерального и отраслевых тарифных соглашений и урегулирования трудовых споров (конфликтов) была образована Российская трехсторонняя комиссия в составе представителей Правительства страны, профсоюзов и работодателей. Правовая основа формирования и деятельности Российской трехсторонней комиссии была закреплена в Федеральном Законе РФ «О российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений», принятом Государственной Думой 02.04.1999 г. Министерством и ведомствам, концернам, корпорациям, ассоциациям и другим субъектам хозяйствования независимо от форм собственности было дано поручение Правительства создать для подготовки проектов соглашений и урегулирования трудовых споров (конфликтов) отраслевые комиссии в составе работодателей и

представителей профсоюзов. Положения о создании органов социального партнерства (комиссий по регулированию социально-трудовых отношений) были закреплены в соответствующих статьях Трудового Кодекса Российской Федерации. Основными задачами Российской трехсторонней комиссии определены:

ведение коллективных переговоров и подготовка проекта генерального соглашения между общероссийскими объединениями профессиональных союзов, общероссийскими объединениями работодателей и Правительством Российской Федерации;

содействие договорному регулированию социально-трудовых отношений на федеральном уровне;

проведение консультаций по вопросам, связанным с разработкой проектов федеральных законов и иных нормативно-правовых актов РФ в области социально-трудовых отношений, федеральных программ в сфере труда, занятости населения, миграции рабочей силы, социального обеспечения;

согласование позиций сторон по основным направлениям социальной политики;

рассмотрение по инициативе сторон вопросов, возникших в ходе выполнения генерального соглашения;

распространение опыта социального партнерства, информирование отраслевых (межотраслевых), региональных и иных комиссий по регулированию социально-трудовых отношений о деятельности республиканской комиссии;

изучение международного опыта, участие в мероприятиях, проводимых соответствующими зарубежными организациями в области социально-трудовых отношений и социального партнерства, проведение в рамках комиссии консультаций по вопросам, связанным с ратификацией и применением международных трудовых норм.

Таким образом, система договоров между участниками социального партнерства в Российской Федерации включает несколько уровней, подчиненных по нисходящей, со своими зонами ответственности, ресурсами и локальными целями [10, с. 75].

1-й уровень – индивидуальные трудовые соглашения (контракты);

2-й уровень – коллективные договоры на предприятиях и в организациях;

3-й уровень – трехсторонние соглашения на уровнях городов и районов между профсоюзами, работодателями и органами местного самоуправления;

4-й уровень – отраслевые соглашения между работодателями и региональным комитетом профсоюза в пределах субъекта Российской Федерации;

5-й уровень – трехсторонние соглашения между органами государственной власти субъектов федерации, работодателями и профсоюзными объединениями субъектов федерации;

6-й уровень – отраслевые (тарифные) соглашения на федеральном уровне;

7-й уровень – генеральные соглашения на уровне правительства, министерств, ведомств, республиканских профсоюзных органов и объединений работодателей.

Согласно Трудовому Кодексу Российской Федерации (ст. 45) *соглашение* – это правовой акт, регулирующий социально-трудовые отношения и устанавливающий общие принципы регулирования связанных с ними экономических отношений, заключаемый между полномочными представителями работников и работодателей на федеральном, межрегиональном, региональном, отраслевом (межотраслевом) и территориальном уровнях социального партнерства в пределах их компетенций.

Генеральное соглашение устанавливает общие принципы регулирования социально-трудовых отношений и связанных с ними экономических отношений на

федеральном уровне. Межрегиональное соглашение определяет общие принципы регулирования социально-трудовых отношений и связанных с ними экономических отношений на уровне двух и более субъектов Российской Федерации. Региональное соглашение устанавливает принципы регулирования социально-трудовых отношений и связанных с ними экономических отношений на уровне субъекта РФ. Отраслевое (межотраслевое) соглашение устанавливает общие условия оплаты труда, гарантии, компенсации и льготы работникам отрасли (отраслей). Отраслевое (межрегиональное) соглашение может заключаться на федеральном, межрегиональном, региональном, территориальном уровнях социального партнерства. Территориальное соглашение устанавливает общие условия труда, гарантии, компенсации и льготы работникам на территории соответствующего муниципального образования. Иные соглашения – соглашения, которые могут заключаться сторонами на любом уровне социального партнерства по отдельным направлениям регулирования социально-трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений.

В первом квартале 1993 г. впервые в России было подписано Генеральное соглашение между общероссийскими объединениями профсоюзов, общероссийскими объединениями работодателей и Советов Министров – Правительством РФ на текущий год о согласованных позициях, обязательствах и действиях сторон по основным вопросам проведения социально-экономической политики и регулирования трудовых отношений [10, с. 75]. В Генеральном соглашении были определены принципы, по которым должна формироваться вся многоотраслевая система соглашений. В частности, было зафиксировано, что данные соглашения распространяются на предприятия всех форм собственности, учитывают юридическое равенство сторон и региональные особенности, уточняют и развивают социальные гарантии, предоставляемые наемным работникам законодательством РФ и аналогичными соглашениями, заключенными на уровне министерств, ведомств и правительства.

В Трудовом Кодексе Российской Федерации (ст. 40, 41) определено понятие коллективного договора как правового акта, регулирующие социально-трудовые отношения в организации или индивидуального предпринимателя и заключаемого работниками и работодателями в лице их представителей, закреплено положение о том, что содержание и структура *коллективного договора* определяются сторонами, а также указан перечень вопросов, по которому в него могут включаться обязательства работников и работодателей. К их числу относятся: формы, системы и размеры оплаты труда; выплата пособий, компенсаций; механизм регулирования оплаты труда с учетом роста цен, уровня инфляции, выполнения показателей, определенных коллективным договором; занятость, переобучение, условия высвобождения работников и другие вопросы. Таким образом, можно констатировать, что в практику социально-трудовых отношений Российской Федерации введен тред-юнионистский вариант социального партнерства, когда интересы работников представляют профсоюзы.

Согласно ст. 29 Трудового Кодекса РФ представителями работников в социальном партнерстве являются: профессиональные союзы и их объединения, иные профсоюзные организации, предусмотренные уставами общероссийского, межрегиональных профсоюзов, или иные представители, избираемые работниками в случаях, предусмотренных Трудовым Кодексом. Интересы *работников* при проведении коллективных переговоров, заключении или изменении *коллективного договора*, осуществлении контроля за его выполнением, а также при реализации права на участие в управлении организацией, рассмотрении трудовых споров работников с

работодателем представляют первичная профсоюзная организация или иные представители, избираемые работниками.

Интересы работников при проведении коллективных переговоров, заключении или изменении *соглашений*, разрешении коллективных трудовых споров по поводу заключения или изменения соглашений, осуществлении контроля за их выполнением, а также при формировании и осуществлении деятельности комиссий по регулированию социально-трудовых отношений представляют соответствующие профсоюзы, их территориальные организации, объединения профессиональных союзов и объединения территориальных организаций профессиональных союзов.

В случае, когда работники данного работодателя не объединены в какие-либо первичные профсоюзные организации или ни одна из имеющихся первичных профсоюзных организаций не объединяет более половины работников данного работодателя и не уполномочена в порядке, установленном Трудовым Кодексом Российской Федерации, представлять интересы всех работников в социальном партнерстве на локальном уровне, на общем собрании (конференции) работников для осуществления указанных полномочий тайным голосованием может быть избран из числа работников иной представитель (представительный орган).

В соответствии со ст. 33 Трудового Кодекса РФ интересы *работодателей* при проведении коллективных переговоров, заключении или изменении *коллективного договора*, а также при рассмотрении и разрешении коллективных трудовых споров работников с работодателем представляют руководитель организации, работодатель – индивидуальный предприниматель (лично) или уполномоченные ими лица в соответствии с положениями Трудового Кодекса РФ, другими федеральными законами или иными нормативными правовыми актами субъектов РФ, нормативными правовыми актами органов местного самоуправления, учредительными документами юридического лица (организации) и локальными нормативными актами.

При проведении коллективных переговоров, заключении или изменении *соглашений*, разрешении коллективных трудовых споров по поводу их заключения или изменения, а также при формировании и осуществлении деятельности комиссий по регулированию социально-трудовых отношений интересы *работодателей* представляют соответствующие объединения работодателей. В случае отсутствия на федеральном, межрегиональном, региональном или территориальном уровне социального партнерства отраслевого (межотраслевого) объединения работодателей, его полномочия может осуществлять соответственно общероссийское, межрегиональное, региональное, территориальное объединение работодателей.

В Трудовом Кодексе Российской Федерации закреплено понятие коллективного трудового спора. В соответствии со ст. 398 коллективный трудовой спор – неурегулированные разногласия между работниками (их представителями) по поводу установления и изменения условий труда (включая заработную плату), заключения, изменения и выполнения коллективных договоров, соглашений, а также в связи с отказом руководителя учесть мнение выборного представительного органа работников при принятии локальных нормативных актов. В Трудовом Кодексе РФ зафиксировано также право работников (их представителей) на выдвижение своих требований, порядок их оформления и рассмотрения, определена процедура проведения переговоров сторон.

В основу механизма рассмотрения и разрешения трудовых споров заложен принцип примирительных процедур через организацию примирительных комиссий и трудового арбитража. В соответствии со ст. 401 Трудового Кодекса РФ порядок

разрешения коллективного трудового спора предусматривает следующие этапы: рассмотрение коллективного трудового спора примирительной комиссией; рассмотрение коллективного трудового спора с участием посредника; рассмотрение коллективного трудового спора в трудовом арбитраже.

Согласно ст. 402 Трудового Кодекса РФ в случае возникновения коллективного трудового спора на локальном уровне социального партнерства примирительная комиссия создается в срок до двух рабочих дней со дня начала коллективного трудового спора, а в случае возникновения коллективного трудового спора на иных уровнях социального партнерства – в срок до трех рабочих дней со дня начала коллективного трудового спора. В ст. 405 Трудового Кодекса РФ закреплены определенные гарантии в связи с разрешением коллективного трудового спора:

члены примирительной комиссии, трудовые арбитры на время участия в разрешении коллективного трудового спора освобождаются от основной работы с сохранением среднего заработка на срок не более трех месяцев в течение одного года;

участвующие в разрешении коллективного трудового спора представители работников, их объединений не могут быть членами примирительной комиссии, а трудовые арбитры не могут быть подвергнуты дисциплинарному взысканию, переведены на другую работу или уволены по инициативе работодателя без предварительного согласия уполномочившего их на представительство органа.

До 1993 г. в разрешении социально-трудовых конфликтов принимала участие только Российская трехсторонняя комиссия. В 1993 г. Министерство труда Российской Федерации согласно Постановлению Правительства РФ от 30.07.1993 г. № 730 была создана Служба разрешения коллективных трудовых споров, а в 1996 году было утверждено «Положение о Службе по урегулированию коллективных трудовых споров». Одним из органов, входящих в систему службы по урегулированию социально-трудовых отношений, является Федеральная инспекция труда при Министерстве труда РФ, аппарат которой включает также работников государственных инспекций труда республик, краев, областей, городов федерального значения, автономной области, автономных округов, районов и городов, расположенных в субъектах РФ. Для рассмотрения и предотвращения критических социальных конфликтных ситуаций в сфере труда действует также оперативная Комиссия Правительства Российской Федерации.

Как свидетельствует зарубежная практика промышленно развитых стран, одним из действенных средств разрешения коллективных трудовых споров и отстаивания работниками своих социально-экономических интересов являются забастовки. В Российской Федерации право на забастовку признается, гарантируется Конституцией (ст. 37) и закреплено в Трудовом Кодексе РФ.

В Трудовом Кодексе РФ закреплено положение о том, что если примирительные процедуры не привели к разрешению коллективного трудового спора либо работодатель (представители работодателя) или работодатели (представители работодателей) не выполняют соглашения, достигнутые сторонами коллективного трудового спора в ходе разрешения этого спора, или не исполняют решение трудового арбитража, то одним из действенных средств разрешения коллективных трудовых споров и отстаивания работниками своих социально-экономических интересов являются забастовки, за исключением случаев, когда законодательно не допускает их проведение. Порядок организации и проведения забастовок закреплен в статьях 410-413 Трудового Кодекса РФ, в ст. 414 установлены гарантии и правовое положение работников в связи с проведением забастовки.

Как было отмечено ранее, законодательство целого ряда европейских стран допускает как право работников на забастовку, так и право работодателя на ответные действия – локаута. В соответствии с российским законодательством работодатели права на локаут не имеют. В ст. 415 Трудового Кодекса РФ зафиксировано, что в процессе урегулирования коллективного трудового спора, включая проведение забастовки, запрещается локаут – увольнение работников по инициативе работодателя в связи с их участием в коллективном трудовом споре или в забастовке.

В ст. 417 Трудового Кодекса РФ закреплена ответственность работников за незаконные забастовки: работники, приступившие к проведению забастовки или не прекратившие ее на следующий рабочий день после доведения до органа, возглавляющего забастовку, вступившего в законную силу решения суда о признании забастовки незаконной либо об отсрочке или приостановке забастовки, могут быть подвергнуты дисциплинарному взысканию за нарушение трудовой дисциплины. Представительный орган работников, объявивший и не прекративший забастовку после признания ее незаконной, обязан возместить убытки, причиненные работодателю незаконной забастовкой, за счет своих средств в размере, определенном судом.

Выводы. Таким образом, можно констатировать, что действующее российское трудовое законодательство в целом соответствует рекомендациям МОТ по развитию социального партнерства и урегулированию коллективных трудовых споров, в том числе и по вопросам объявления и проведения забастовок. И хотя, как отмечает ряд ученых и практиков, некоторые закрепленные права и законодательно установленные процедуры на практике не всегда реализуются, а ресурс профсоюза как общественной организации, представляющей интересы работников, нередко трансформируется в ресурс администрации, в связи с чем работники сталкиваются с давлением со стороны работодателей, властей или правоохранительных органов [11, 12, 13], законодательство Российской Федерации о коллективных трудовых спорах и забастовках и опыт его применения весьма полезны для совершенствования законодательной базы Донецкой Народной Республики и могут стать ориентиром для создания эффективной государственной системы регулирования социального партнерства в сфере трудовых отношений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сафонов, В.А. Разрешение коллективных трудовых споров в России: исторический обзор / В.А. Сафонов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=99684>.
2. Каменецкий Г. Трудовые конфликты и профессиональные объединения / Г. Каменецкий. – Л.: Губпрофсовет, 1926. – С. 82.
3. Святловский, В.В. От возникновения рабочего класса до конца 1917 г. / В. В. Святловский. – Л.: Гос. изд-во «Ленинград», 1925. - 342 с.
4. Войтинский, И. Примирильные камеры в России / И. Войтинский. – М.: Универс. б-ка, 1917. - С. 5-6.
5. Жаров, С. Примирильно-третейский порядок разрешения трудовых конфликтов / С. Жаров. – М.: Изд-во ВЦСПС, 1926. - С. 4.
6. Иванов, С. На пути к новой концепции трудового права: о коллективных трудовых спорах и забастовках / С.Иванов // Советское государство и право. – 1989. - № 9. – С. 59.
7. Указ Президента РСФСР от 15.11.1991 г. № 212 «О социальном партнерстве и разрешении трудовых споров (конфликтов) // Собрание актов президента и правительства Российской Федерации. – М.: Изд-во концерн «Профиздат», 1996. – с.
8. Социальное партнерство в России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://politics.ellib.org.ua/pages-7981.html>
9. Социальное партнерство в условиях рыночных отношений [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://erudition.ru/ret/id.15111_1/html.

10. Привалов, Н.Г. Социальное партнерство: от рынка труда к гражданскому обществу / Н.Г. Привалов // Вестник ОГУ. - 2012. - № 5. – С. 72-77.

11. Козина, И.М. Индустриальные конфликты в современной России / И.М. Козина // Экономическая социология. - Т. 10. - № 3. - 2009. – С. 16-32.

12. Герасимова, Е.С. Законодательство России о коллективных трудовых спорах и забастовках: проблемы и направления совершенствования / Е.С. Герасимова [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://Lexandbusiness.ru/view-article.php?id=55>.

13. Бизюков, П.В. Как защищают трудовые права в России: коллективные трудовые протесты и их роль в регулировании трудовых отношений / П.В. Бизюков. – М.: Центр социально-трудовых прав, 2001. – С. 32.

Поступила в редакцию 23.09.2016 г.

LEGISLATIVE AND NORMATIVELY-LEGAL BASE OF DEVELOPMENT OF SOCIAL PARTNERSHIP AND ADJUSTING OF COLLECTIVE LABOUR SPORES IN RUSSIA

L. Buntovskaya

In the article the legislative providing of mechanism of social partnership and adjusting of socially-labour relations is analysed in Russian Federation, the historical aspects of development of social partnership and management are investigated by socially-labour conflicts.

Keywords: social partnership; socially-labour relations; collective labour dispute, conciliatory procedures.

Бунтовская Лариса Леонидовна

кандидат экономических наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

доцент кафедры управления персоналом и экономики труда

buntovskaja-larisa@rambler.ru

+38-095-854-93-78

Buntovskaya Larisa

kandidat of economics, PhD, Associate professor

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 338.2:339.13:658

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2016. О. В. Бычкова

В статье рассмотрены теоретико-методологические основы экономической безопасности предприятия, изучены и проанализированы подходы к трактовке понятия «экономическая безопасность предприятия», «обеспечение экономической безопасности предприятия», предложены авторские определения, а также конкретизированы основные элементы обеспечения экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность; обеспечение экономической безопасности; элементы обеспечения экономической безопасности; маркетинговая безопасность.

Постановка проблемы. В условиях рыночной экономики предприятия полностью экономически самостоятельны: определяют стратегию и тактику поведения на рынке, а значит, полностью отвечают за результаты своей финансово-хозяйственной деятельности. Поэтому руководители предприятия, принимая хозяйственные решения, действует на собственный риск, при этом не всегда предприятие в состоянии выдержать жесткое испытание конкуренцией, а также преодолеть те обстоятельства, в которых оно оказывается. Все это заставляет действовать в условиях своевременного выявления источников и факторов коммерческого риска, опасностей и угроз для предприятия, постоянно анализировать финансово-экономическое состояние предприятия и оценивать оптимальность принимаемых решений. Все это, безусловно, актуализирует проблему обеспечения экономической безопасности предприятия в современных условиях рыночной экономики.

Необходимость обеспечения экономической безопасности предприятия требует совершенствования теоретических основ обеспечения экономической безопасности предприятия, что позволит разработать методологию и механизмы обеспечения экономически безопасного функционирования и развития предприятия, а также необходимый для защиты экономических интересов предприятия инструментарий, может установить систему оценки уровня и управления экономической безопасностью предприятия.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретические положения теории экономической безопасности предприятия представлены в трудах известных зарубежных ученых С. Альбрехта, Д. Белла К. Гербериха, М. Кастельса, Дж. Кларка, М. Комера, Л. Ларуша, А. Мура, М. Пората, М. Рубина, С. Седерберга, Дж. Стэннарда, А. Тоффлера, С. Хоффмана Л. Феннели [1, с.4] и других. Указанные работы стали основой формирования и развития современной науки обеспечения экономической безопасности предприятия.

Исследования различных аспектов устойчивого и безопасного развития предприятия с позиций системного подхода, а также построения системы ее обеспечения развиваются учеными - М. Бендиковым [2], А. Козаченко [3], А. Ляшенко [3], В. Пономаревым [3], В. Шлыковым [4] и другими. Весомый вклад в исследование проблемы экономической безопасности предприятия сделали украинские ученые: Т. Кузенко [5], С. Покропивний [6], С. Ильяшенко [7].

Однако стоит отметить, что большинство из работ, представленных данными авторами, относятся к разряду классических. В настоящее время нет единого мнения относительно трактовки понятия «экономическая безопасность предприятия» и определение его сущности. Современные условия новой инновационной экономики, требуют соответственно разработки современных подходов и методов по обеспечению экономической безопасности предприятия.

Цель данной работы - определение теоретико-методологических подходов к пониманию экономической безопасности предприятия, а именно изучение и анализ подходов к трактовке понятия «экономическая безопасность предприятия», «обеспечение экономической безопасности предприятия», уточнение их сущности, а также определение основных элементов обеспечения экономической безопасности предприятия.

Основное содержание. Рассмотрим и критически проанализируем множество определений данного термина, сосредоточив свое внимание на наиболее значимых и ключевых, исходя из базового термина «безопасность».

С.И. Ожегов в «Словаре русского языка» [8], дает следующее определение: «Безопасность – положение, при котором не угрожает опасность, есть защита от опасности». Но для определения безопасности как составной части экономической безопасности предприятия, на наш взгляд, больший научный интерес представляет определение В.М. Заплатинского [9]: «Безопасность – это такое состояние сложной системы, когда действие внешних и внутренних факторов не приводит к ухудшению системы или к невозможности её функционирования и развития».

Данное определение полностью позволяет сформировать представление о безопасности предприятия, так как предприятие можно рассматривать как сложную систему.

Анализ существующих в настоящее время типовых подходов к определению сущности экономической безопасности (табл. 1) позволяет сделать вывод, что все эти подходы нужно рассматривать в комплексе, так как каждый подход имеет плюсы и минусы.⁵⁰

Наиболее всеобъемлющим является ресурсно-функциональный подход, так как исследование экономической безопасности предприятия носит разносторонний характер, а в нем изучаются основные процессы, влияющие на ее обеспечение, проводится анализ распределения и использования ресурсов предприятия, разрабатываются мероприятия по обеспечению максимально высокого уровня функциональной составляющей экономической безопасности предприятия.

Целью обеспечения экономической безопасности с позиций этого подхода является развитие предприятия и его стабильное функционирование и повышение эффективности деятельности.

Остальные подходы являются наиболее узкими.

При рассмотрении экономической безопасности предприятия с точки зрения защитного подхода не учитываются перспективы и цели развития предприятия.

Подход на основе конкуренции не учитывает тот факт, что наличие конкурентных преимуществ предприятия, без их использования и реализации, не гарантирует предприятию экономической безопасности.

Подход на основе гармонии ориентирован на взаимосвязь экономических интересов предприятия с интересами внешней среды, но при таком подходе к определению понятия «экономическая безопасность» не учитывается влияние внутренней среды на экономическую безопасность предприятия.

Таблица 1

Подходы к определению термина «экономическая безопасность предприятия» и цели ее обеспечения

Название подхода	Сущность подхода	Цель обеспечения экономической безопасности	Авторы
Ресурсно-функциональный	Развитие предприятия, которое достигается путем эффективного использования корпоративных ресурсов по функциональным составляющим	Обеспечение стабильного функционирования и развития предприятия, предотвращения внутренним и внешним негативным воздействиям (угрозам).	Ильяшенко С.Н.[7], Кузенко Т. В.[5] Покропивный С.Ф.[6] Олейников Е.А.[10] Швиданенко Г.О., Олексюк О.И.[11] Сенчагов В.[12]
Защитный	Предупреждение и защита от негативного воздействия внешней среды (экономическая безопасность рассматривается с позиции влияния внешней среды)	Защита предприятия от угроз внешней среды	Бендиков М. А.[2] Колосов А.В.[13] Шлыков В.[4] Соснин О. Прыгунов П.[14]
Устойчивость	Способность предприятия как экономической системы к сбалансированности и устойчивости	Обеспечение устойчивости, независимости, способности предприятия к прогрессу в условиях дестабилизирующих факторов	Горячева К. С.[15] Капустин Н.[16] Дубецкая С.П.[17]
Конкуренция	Наличие конкурентных преимуществ как главное условие обеспечения экономической безопасности предприятия	Наличие конкурентных преимуществ	Белокуров В. В.[18]
Гармония	Гармонизация интересов предприятия с интересами внешней среды	Защита экономических интересов предприятия во взаимодействии с внешней средой	Козаченко Г.В., Пономарьев В.П., Ляшенко О. М.[3]
Информация	Сохранение коммерческих тайн предприятия	Защита информации	Ярочкин В.[19] Шаваев А.[20]
Финансы	Способность предприятия обеспечивать реализацию финансовых интересов	Повышение финансовой устойчивости предприятия, защита его коммерческих интересов от влияния негативных рыночных процессов.	Радзина О. В.[21]

При рассмотрении экономической безопасности предприятия с точки зрения защитного подхода не учитываются перспективы и цели развития предприятия.

Подход на основе конкуренции не учитывает тот факт, что наличие конкурентных преимуществ предприятия, без их использования и реализации, не гарантирует предприятию экономической безопасности.

Подход на основе гармонии ориентирован на взаимосвязь экономических интересов предприятия с интересами внешней среды, но при таком подходе к определению понятия «экономическая безопасность» не учитывается влияние внутренней среды на экономическую безопасность предприятия.

В пределах подходов на основе информации и финансов экономическая безопасность предприятия рассматривается с позиции отдельного аспекта его деятельности, позволяет провести всесторонние и глубокие исследования выбранного аспекта деятельности предприятия и показать конкретные пути и способы обеспечения экономической безопасности предприятия в той или иной сфере его деятельности. Однако при таком подходе возникает отсутствие единого понимания экономической безопасности предприятия, может значительно снизить результативность подхода, то есть попросту обесценить его, хотя такой подход в целом ряде случаев может принести ощутимую пользу [18].

Главной целью обеспечения экономической безопасности предприятия - обеспечение его стабильного и максимально эффективного функционирования в нынешних условиях и создания высокого потенциала развития в будущем [8].

С. Ф. Покропивный [8] выделяет также функциональные цели обеспечения экономической безопасности, обуславливающих формирование функциональных составляющих экономической безопасности предприятия и ее общей структуры.

В связи с этим, видится целесообразным введение авторского определения термина на основе авторского понимания рассмотренных процессов.

«Экономическая безопасность предприятия» - это комплексная характеристика достигнутых и ожидаемых результатов деятельности предприятия, позволяющая согласовать цели и рационально использовать ресурсы с целью обеспечения высокоэффективной прибыльной работы предприятия.

Соответственно «обеспечение экономической безопасности предприятия» - непрерывный, системный процесс, ход которого предусматривает, диагностику внешней и внутренней среды предприятия, планирование, организацию и реализацию мероприятий по поддержке стабильного функционирования предприятия в соответствии с его стратегическими, тактическими и текущими целями, что достигается в первую очередь путем наиболее рационального распределения и использования ресурсов, с целью повышения эффективности работы и максимизации прибыли.

Такая трактовка обеспечения экономической безопасности дает возможность выделить в качестве критерия обеспечения экономической безопасности предприятия - достижение им целей своей деятельности.

Под целями предприятия понимается четко и однозначно сформулированные намерения, представленные в виде перечня основных показателей, подлежащих достижению и обычно количественную оценку. На их основе устанавливается направление развития предприятия и отражаются желаемые состояния, которых необходимо достичь в будущем. Для отображения целей надо использовать комплексный подход, то есть создать систему целей, которая отражала потребности предприятия с точки зрения как внешнего, так и внутренней среды. Для достижения генеральной цели нужно довести его содержание до каждого уровня системы управления и исполнителя на предприятии. Каждому этапу процесса обеспечения экономической безопасности предприятия должна соответствовать определенный уровень целей предприятия.

Рассмотрим составляющие элементы экономической безопасности предприятия.

Под функциональными составляющими экономической безопасности предприятия понимается совокупность основных направлений по обеспечению экономической безопасности, существенно отличаются друг от друга по своему содержанию.

В экономической литературе существуют различные мнения относительно количества и состава функциональных составляющих экономической безопасности предприятия. Так, в трудах Е.А. Олейникова и С.Ф. Покропивного [7; 8] выделено семь составляющих экономической безопасности предприятия: интеллектуально-кадровую, финансовую, технико-технологическую, политико-правовую, экологическую, информационную и силовую.

В работе Й.М. Петровича [22] приведен более широкий перечень элементов экономической безопасности: финансовая, рыночная, интерфейсная, интеллектуальная, кадровая, технологическая, правовая, экологическая, информационная, силовая, энергетическая, социальная, ресурсная, техногенная.

Ряд авторов [23] в качестве составляющих экономической безопасности предприятия выделяют следующие: внутрипроизводственные, которые включают финансовую, кадровую, технологическую, правовую, информационную, экологическую и силовую безопасность; внепроизводственные составляющие, включающие рыночную и интерфейсную безопасность.

В связи с этим, видится целесообразным говорить о формировании следующего перечня элементов экономической безопасности предприятия: финансовая, рыночная, интерфейсная, интеллектуальная, кадровая, технологическая, правовая, экологическая, информационная, силовая, энергетическая, социальная, ресурсная, техногенная, а также маркетинговая.

Маркетинговая безопасность предприятия как составной элемент экономической безопасности заключается в защите предприятия от неэффективно выбранной модели поведения на рынке путем избегания ошибок в продуктовой, сбытовой, коммуникационной или ценовой политике. Маркетинговая безопасность - это система обнаружения, анализа и предотвращения угроз, поступающих от внутренних и внешних элементов комплекса маркетинга предприятия [24].

На маркетинговую безопасность возлагаются обязанности по продвижению товаров и услуг предприятия.

Выводы. Обеспечение экономической безопасности предприятия является очень сложным и многогранным понятием, о чем свидетельствует разнообразие подходов в теории экономической безопасности предприятия к его определению. Анализ существующих подходов к определениям «экономическая безопасность» и «обеспечение экономической безопасности» позволил сформировать в данной работе авторские подходы к данным определениям. «Экономическая безопасность предприятия» - это комплексная характеристика достигнутых и ожидаемых результатов деятельности предприятия, позволяющая согласовать цели и рационально использовать ресурсы с целью обеспечения высокоэффективной прибыльной работы предприятия. «Обеспечение экономической безопасности предприятия» - непрерывный, системный процесс, ход которого предусматривает, диагностику внешней и внутренней среды предприятия, планирование, организацию и реализацию мероприятий по поддержке стабильного функционирования предприятия в соответствии с его стратегическими, тактическими и текущими целями, достигается в первую очередь путем наиболее рационального распределения и использования ресурсов, с целью повышения эффективности работы и максимизации прибыли. Критический анализ составляющих

элементов экономической безопасности предприятия позволил сформировать следующий перечень элементов экономической безопасности предприятия: финансовая, рыночная, интерфейсная, интеллектуальная, кадровая, технологическая, правовая, экологическая, информационная, силовая, энергетическая, социальная, ресурсная, техногенная, а также маркетинговая. В свою очередь маркетинговая безопасность предприятия рассматривается как составной элемент экономической безопасности и заключается в защите предприятия от неэффективно выбранной модели поведения на рынке путем избегания ошибок в продуктовой, сбытовой, коммуникационной или ценовой политике.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абуова, А.Н. Экономическая безопасность предприятия в условиях рыночной экономики: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / А.Н. Абуова; Университет Международного бизнеса. – Алматы, 2010. – 29 с.
2. Бендиков М. А. Экономическая безопасность предприятия в условиях кризисного развития / М. А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 2. – С. 17-30.
3. Козаченко, Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : монографія / Г. В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
4. Шлыков, В. Экономическая безопасность предприятия (во что обходится хозяйствующим субъектам защита собственности и способы минимизации возможных потерь) / В. Шлыков // РИСК. – 1997. - №6 – С. 61- 63.
5. Кузенко Т. Б. Планування економічної безпеки підприємств в умовах ринкової економіки: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.06.01 /Т.Б. Кузенко; Європейський ун-т фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу. – К., 2004. – 18 с.
6. Економіка підприємства: [підручник] / За заг. ред. д-ра экон. наук, проф. Покропивного. – К.: КНЕУ, 2003. – 608с.
7. Ильяшенко, С. Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С. Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3 (21). – С. 11–19.
8. Ожегов, С.И. Словарь русского языка [Электронный ресурс] / С.И. Ожегов // Режим доступа: <http://www.ozhegov.org/words/1376.shtml>.
9. Заплатинский, В. М. Терминология науки о безопасности. / В.М. Заплатинский // Zbornik prispevkov z mednarodnej vedeckej konferencie «Bezpečnostna veda a bezpečnostne vzdelanie». – Liptovský Mikulas: AOS v Liptovskom Mikulási, 2006, (CD nosic).
10. Основы экономической безопасности. (Государство, регион, предприятие, личность) / Под редакцией Е. А. Олейникова. – М.: Экономика, 2000. – 271с.
11. Швиданенко, Г.О., Олексюк, О.І. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства: [монографія]. / Г.О. Швиданенко, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2002. – 192с.
12. Сенчагов, В. Экономическая безопасность как основа обеспечения национальной безопасности России / В. Сенчагов // Вопросы экономики. – 2001. - №8. – С. 64-79.
13. Экономическая безопасность хозяйственных систем / под общ. ред. А.В. Колосова. – М.: Изд-во РАГС, 2001. – 446с.
14. Соснин, А.С. Менеджмент безопасности предпринимательства : [учеб. пособие] / А.С.Соснин, П.Я. Прыгунов. – К.: Изд-во Европ. ун-та, 2004. – 357 с.
15. Горячева, К.С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.06.01 / К.С. Горячева; Київський національний університет технологій та дизайну. – К., 2006. – 17с.
16. Капустин, Н. Экономическая безопасность отрасли и фирмы // Бизнес-информ. –1999. – № 11-12. – с. 45-47.
17. Дубецька, С. П. Економічна безпека підприємств України / С. П. Дубецька // Недержавна система безпеки підприємства як суб'єкт національної безпеки України : Зб. матер. наук. – практ. конф., 16-17 травня 2001 р. – К. : Європейський ун-т фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу, 2003. – С. 146-172.
18. Белокуров, В. В. Структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия [Электронный ресурс] / В. В. Белокуров // Режим доступа: <http://www.safetyfactor.ru>.
19. Ярочкин, В. И. Система безопасности фирмы / В. И. Ярочкин. – М.: Ось-89, 2003. – 352с.

20. Шаваев, А.Г. Криминологическая безопасность негосударственных объектов экономики / А.Г. Шаваев. – М.: ИНФРА-М, 1995. – 126 с.

21. Радзина, Е. В. Экономическая безопасность: сущность и тенденции развития: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.01 / Радзина Е.В. – М., 1998. – 23с.

22. Економіка підприємства: [підручник] / Й.М.Петрович, А.Ф.Кіт, О.М. Семенів [та ін.]; за заг. ред. Й.М. Петровича. – Львів : Новий Світ – 2000, 2004. – 680 с.

23. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : [навч. посібник для студ.вищ. навч. закл.] / В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко [та ін.]. – К.: Правова єдність, 2009. – 544 с.

24. Реверчук, Н.И., Дзямулич, Е.С. Влияние маркетинговой безопасности на деловую репутацию предприятия / Н. И. Реверчук, Е. С. Дзямулич // Universum: Экономика и юриспруденция: электрон. научн. журнал. – 2014. - № 5 (6). - Режим доступа: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/1277>.

Поступила в редакцию 23.09.2016 г.

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASES OF ECONOMIC SECURITY COMPANIES

O.V. Bychkova

The article describes the theoretical and methodological foundations of economic security, studied and analyzed approaches to the interpretation of the concept of "economic security", "economic security of the enterprise," suggested author's definition, as well as specified the essential elements to ensure the economic security of the enterprise.

Keywords: economic security; economic security; elements of economic security; marketing safety.

Бычкова Ольга Владимировна

кандидат экономических наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

ovb13575@mail.ru

+38(050)620-61-85

Bychkova Olga Vladimirovna

kandidat of economics, PhD, Associate professor

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 338.124.4:338.24

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

© 2016. Л. И. Донец, Е. А. Колесникова

В статье обосновано место и роль финансовой стратегии как способа финансовой стабилизации предприятия в условиях динамической турбулентности внешней среды и трансформационных изменений; предложен научно методический подход к формированию финансовой стратегии, сущность которого состоит в определении особенностей оперативной, тактической и стратегической финансовой стабилизации; используя экономико-математические методы, определена модель финансовой стабильности исследованного предприятия.

Ключевые слова: финансовая стратегия, финансовая стабилизация, турбулентная среда, трансформационные изменения.

Постановка проблемы. Финансовая устойчивость предприятия является основным показателем успешной экономической деятельности, наиболее сложным и ответственным звеном управления, отражает состояние финансовых ресурсов предприятия, при котором есть возможность свободно маневрировать денежными средствами, эффективно их использовать, обеспечивая бесперебойный процесс производства, реализации продукции, учитывать затраты по его расширению, обновлению и является важнейшим звеном управления.

Функционирование предприятия в новых условиях выдвигает на первый план решения ряда проблем, связанных с выбором и закреплением определенной части рынка, формированием конкурентного статуса предприятия и поддержанием его в условиях обострения конкурентной борьбы. Решению данных проблем способствует разработка обоснованной стратегии развития предприятия.

Финансовая стратегия предприятия является частью общей стратегии предприятия и носит по отношению к ней подчиненный характер, то она должна быть согласована с ее целями и направлениями. Финансовая стратегия включает методы и практику формирования финансовых ресурсов, их планирования и обеспечения финансовой устойчивости предприятия в условиях рыночной экономики.

Всесторонне учитывая финансовые возможности предприятий, объективно оценивая характер внутренних и внешних факторов, финансовая стратегия обеспечивает соответствие финансово-экономических возможностей предприятия условиям, сложившимся на рынке товаров и финансовом рынке, обуславливает долгосрочные цели его финансово-хозяйственной деятельности и выбор наиболее эффективных способов их достижения.

Анализ последних исследований и публикаций. Сегодня необходимость формирования финансовой стратегии является важной составляющей успешного функционирования любого предприятия, независимо от размера, организационно-правовой формы и вида деятельности. Анализ публикаций И.А.Бланка [1], А.А.Вотчаевой [2], М.С.Защук [3], В.В.Неудачина [5], В.П.Савчука [6] и др. позволил выявить место и роль финансовой стратегии в общей структуре стратегического управления предприятием, определить основные факторы, обуславливающие формирование финансовой стратегии с учетом трансформационных изменений форм

хозяйствования, провести систематизацию научно-методического инструментария, используемого при оценке финансовой стратегии.

Вместе с тем организационно-практический аспект формирования финансовой стратегии требует более глубокого рассмотрения.

Цель работы состоит в разработке научно-методического подхода к формированию финансовой стратегии предприятия ПАО «Донецкий металлургический завод» в условиях трансформационных изменений среды его функционирования.

Основное содержание. На этапе становления государственных и экономических процессов республики, многие предприятия находятся на грани выживания и, как правило, причинами неэффективного функционирования является не только высокая турбулентность факторов внешней финансовой среды, нестабильность в работе с поставщиками и рынками сбыта, а и отсутствие общей стратегии развития, оперативного реагирования на изменения внешних факторов, недооценка возможностей конкурентов, недостаточный анализ конъюнктуры рынка, некачественный подход к определению ресурсного и функционального потенциала предприятия, незаинтересованность руководства и персонала в успехе предприятия.

Своевременное реагирование на возникающие изменения должно достигаться посредством управления на основе гибких экстренных решений или стратегического управления [3].

Исходя из особенностей деятельности ПАО «ДМЗ» в условиях высокой неопределенности внешней среды и убыточной деятельности, в рамках стратегического управления выделены три этапа финансовой стабилизации предприятия: этап оперативной финансовой стабилизации, этап тактической финансовой стабилизации и этап стратегической финансовой стабилизации. Каждому этапу финансовой стабилизации соответствуют определенные внутренние механизмы, которые подразделены на оперативный, тактический и стратегический, носящие «защитный» или «наступательный» характер.

На этапе оперативной финансовой стабилизации основная цель состоит в устранение неплатежеспособности.

Устранение неплатежеспособности может быть обеспечено системой мер, направленных, с одной стороны, на уменьшение размера текущих внешних и внутренних финансовых обязательств в краткосрочном периоде, а с другой стороны, — на увеличение суммы денежных активов, обеспечивающих погашение этих обязательств. В основе этого механизма лежит принцип «отсечения лишнего», который определяет необходимость сокращения размеров как текущих потребностей (вызывающих финансовые обязательства), так и отдельных видов ликвидных активов (с целью их срочной конверсии в денежную форму) [2].

Выбор наиболее эффективного направления оперативного механизма финансовой стабилизации ПАО «ДМЗ» диктуется характером реальной неплатежеспособности. Определим основные направления оперативного механизма финансовой стабилизации предприятия с помощью коэффициента чистой текущей платежеспособности (1):

$$K_{чтп} = \frac{OA - OA_n}{TO_{кр} - TO_{кр_{внутр}}} \quad (1)$$

$$K_{чтп} = \frac{62950 - 615,5}{127564 - 388} = 0,49$$

ОА — сумма всех оборотных активов предприятия;

ОАн — сумма неликвидных (в краткосрочном периоде) оборотных активов;

ТОкр — сумма текущих финансовых обязательств;

ТОкрвнутр — сумма текущих финансовых внутренних обязательств.

Сумма оборотных активов и сумма текущих финансовых обязательств определена на основании финансовой отчетности предприятия. В состав неликвидных оборотных активов ПАО «ДМЗ» в краткосрочном периоде включены: безнадежная дебиторская задолженность; неликвидные запасы товарно-материальных ценностей; расходы будущих периодов. В состав текущих финансовых внутренних обязательств включены обязательства, погашение которых может быть отложено до завершения финансовой стабилизации: расчеты по начисленным дивидендам и процентам, подлежащим выплате; расчеты с бюджетом [2].

С учетом коэффициента чистой текущей платежеспособности предприятия $K_{чтп}$ ПАО «ДМЗ» $0,49 < 1$, основным направлением оперативного механизма финансовой стабилизации предприятия является ускоренное частичное дезинвестирование внеоборотных активов, обеспечивающее рост положительного денежного потока в краткосрочном периоде. Частичное дезинвестирование внеоборотных активов ПАО «ДМЗ» может быть достигнуто за счет следующих мероприятий:

проведение возвратного лизинга, в котором ранее приобретенные в собственность основные средства продаются обратно с одновременным оформлением договора их финансового лизинга.

продажа неиспользуемого оборудования по ценам спроса на рынке.

аренда оборудования, ранее намечаемого к приобретению в процессе обновления производственных фондов.

Угроза банкротства предприятия ПАО «ДМЗ» будет ликвидирована, если объем поступления денежных средств, превысит объем неотложных финансовых обязательств в краткосрочном периоде.

Этап тактической финансовой стабилизации характеризуется достижением финансового равновесия в предстоящем периоде [3]. Принципиальная модель финансового равновесия имеет, следующий вид:

$$По + АМО + \Delta АК + \Delta СФРп = \Delta Иск + ДФ + Впр + ПП + \Delta РФ, \quad (2)$$

где: По - операционная прибыль предприятия;

АМО - сумма амортизационных отчислений;

\Delta АК - сумма прироста акционерного капитала при дополнительной эмиссии акций;

\Delta СФРп - прирост собственных финансовых ресурсов за счет прочих источников;

\Delta Иск - прирост инвестиций за счет собственных источников;

ДФ - сумма дивидендного фонда;

Впр - объем выплат работникам за счет прибыли;

ПП - объем социальных, экологических и других программ предприятия, финансируемых за счет прибыли;

\Delta РФ - прирост суммы резервного (страхового) фонда предприятия.

На основании данных финансовой отчетности ПАО «ДМЗ» была составлена модель финансового равновесия:

$$\begin{aligned} & -83135+27817+0+(-18364)=0+0+7285+0 \\ & -73682 \neq 7285 \end{aligned}$$

Результат расчета не отвечает заданному эталонному условию и подтверждает необходимость разработки комплекса мер по стабилизации. В условиях кризисного развития возможности существенного увеличения собственных финансовых ресурсов на предприятии ограничены. Основным направлением обеспечения финансового равновесия ПАО «ДМЗ» становится сокращение потребления финансовых ресурсов за счет уменьшения объемов операционной и инвестиционной деятельности.

Сокращение объема потребления финансовых ресурсов предприятия ПАО «ДМЗ» может быть достигнуто за счет следующих мер:

снижения инвестиционной активности во всех ее формах.

обеспечения обновления операционных активов преимущественно за счет их аренды (лизинга).

осуществление дивидендной политики, адекватной кризисному состоянию.

сокращения программ участия наемных работников в прибылях.

отказа от внешних социальных программ, финансируемых из прибыли.

снижение отчислений в резервный и другие страховые фонды, осуществляемых из прибыли, и другие.

Финансовая стабилизация предприятия будет достигнута, если предприятие выйдет на рубеж финансового равновесия, обеспечивающий достаточную финансовую устойчивость.

На этапе стратегической финансовой стабилизации реализуются задачи, направленные на оптимизацию экономического роста предприятия.

Стратегический механизм финансовой стабилизации представляет собой систему мер, основанную на использовании моделей финансовой поддержки ускоренного экономического роста и определения направлений финансовой стратегии ПАО «ДМЗ».

С учетом задаваемого темпа экономического роста и целевых финансовых показателей ПАО «ДМЗ» финансовая стратегия должна обеспечивать высокие темпы устойчивого роста операционной деятельности при одновременной нейтрализации угроз финансового кризиса.

Оперативная финансовая стратегия ПАО «ДМЗ» сформирована в рамках генеральной стратегии стабилизации: подразумевает все предстоящие в планируемый период обороты по денежным поступлениям и расходам. Стратегическим заданием для предприятия стоят следующие задания [4]:

контроль расходования средств и мобилизация внутренних резервов, что особенно актуально в современных условиях экономической нестабильности;

контроль и максимизация валовых доходов и поступления средств - расчеты с покупателями за проданную продукцию, сокращение дебиторской задолженности, доходы по ценным бумагам и так далее;

контроль и оптимизация валовых расходов - платежи поставщикам, заработная плата, погашение обязательств перед бюджетами всех уровней и банками.

Модель ускоренного экономического роста базируется на увеличении темпов прироста объема реализации продукции в предстоящем периоде. Модель финансовой поддержки ускоренного экономического роста требует обеспечения соответствующих пропорций финансового развития и имеет следующий вид: [4]

$$\frac{Pr}{СК} = \frac{Pr_ч}{Vp_ч} * \frac{Пч_{np}}{Pr_ч} * \frac{Vp_ч}{A} * \frac{A}{СК} \quad (3)$$

$\frac{Pr}{СК}$ – чистая рентабельность собственного капитала с учетом дивидендных выплат, где Pr - прибыль чистая; $СК$ - сумма собственного капитала;

$\frac{Pr}{Vp_ч}$ - рентабельность продаж, где $Vp_ч$ - выручка чистая;

$\frac{Пч_{np}}{Pr_ч}$ - доля прибыли, направляемой на производственное развитие, где $Pr_ч$ - сумма прибыли, направленной на производственное развитие;

$\frac{Vp_ч}{A}$ - коэффициент оборачиваемости активов;

$\frac{A}{СК}$ - эффект финансового ливериджа, где A - сумма активов в плановом периоде;

На основании финансовой отчетности, была определена модель финансовой стабилизации предприятия ПАО «ДМЗ»:

$$\frac{-60399,8}{340727,72} = \frac{-60399,8}{18494,3} * \frac{18494,3}{-5982,45} * \frac{-5982,45}{340727,72} \\ -0,17 \neq -0,2$$

Содержание приведенной модели показывает, что намечаемый темп экономического роста ПАО «ДМЗ» в плановом периоде требует финансовой поддержки по следующим параметрам:

возрастание уровня рентабельности продажи

ускорение оборачиваемости активов.

использование эффекта финансового ливериджа.

Выводы. Таким образом, исходя из вышеизложенного можно сделать такие выводы. Использование научно-методического инструментария при формировании финансовой стратегии является одним из способов достижения долгосрочной финансовой стабильности предприятия в условиях постоянно изменяющейся внешней среды. При разработке финансовой стратегии предприятия целесообразно использовать принцип последовательности, что позволит предприятию учитывать особенности финансового состояния, характерного для каждого этапа финансовой стабилизации: опертивного, тактического и стратегического.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1.Бланк, И.А. Финансовая стратегия предприятия: Ника-Центр, 2011. М.: Омега-Л, ООО «Эльга», 2011. — 768 с. — Серия "Библиотека финансового менеджера"/.
- 2.Вотчаева, А. А. Роль финансовой стратегии в развитии предприятия // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2012. №3 (42). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/rol-finansovoy-strategii-v-razviti-predpriyatiya>.

3.Защук, М. С. Современный стратегический анализ: учебное пособие / М. С. Защук / ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли им.М.Туган-Барановского». – Донецк : ФЛП Кириенко С.Г., 2016 . – 280 с.

4.Механизмы финансовой стабилизации предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.elitarium.ru/finansovaja_stabilizacija/.

5.Неудачин, В.В. Реализация стратегии компании. Финансовый анализ и моделирование. – М.: ИД «Дело» РАНХиГС, 2012. – 168 с.

6.Савчук, В. П. Стратегии и технологии управления финансами предприятия / В. П. Савчук // Корпоративный менеджмент. – 2008. – № 5. – С. 23–37.

Поступила в редакцию 17.09.2016 г.

FORMATION OF FINANCIAL STRATEGY ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF TRANSFORMATIONAL CHANGE

L.Donets, E.Kolesnikova

The article substantiates the role and place of financial strategy as a way to stabilize the financial enterprise in the conditions of dynamic turbulence of the environment and transformational change; proposed a scientific methodological approach to the formation of financial strategy, Koto essence is to determine the characteristics of the operational, tactical and strategic financial stabilization; using economic and mathematical methods, defined model of financial stability of the investigated companies.

Keywords: financial strategy, financial stability, turbulent environment transformational change

Донец Любовь Ивановна

кандидат экономических наук, профессор

ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк

lubovdonets@gmail.com

+38-095-518-35-98

Колесникова Елена Александровна

магистрант

ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк

e_kolesnikova94@mail.ru

+38-099-115-53-06

Donets Lyubov

Candidate of Economic Sciences, Professor

State Organization of Higher Professional education "Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky ", Donetsk

-

Kolesnikova Helen

Undergraduate

State Organization of Higher Professional education "Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky ", Donetsk

УДК 658.51(043.3)

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ РЕСУРСНОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2016. Л. И. Донец, Я. А. Яковенко

В статье показана роль ресурсной стратегии в стратегическом управлении предприятием, направленного на повышение эффективности его финансово-хозяйственной деятельности; обоснована необходимость использования научно-методического инструментария при разработке стратегии развития предприятия; предложен научно-методический подход к формированию ресурсной стратегии с учетом компетенций и возможностей предприятия, приведены результаты его апробации.

Ключевые слова: ресурсы, ресурсная стратегия, научно-методический инструментарий, формирование ресурсной стратегии, алгоритм реализации.

Постановка проблемы. В условиях информационного, инновационного, технологического, культурного и экономического развития общества успешная деятельность предприятия во многом определяется выбором путей достижения оптимального и эффективного использования своих возможностей для создания конкурентоспособной позиции на рынке. Необходимость повышения конкурентоспособности предприятий ставит принципиально новые задачи в области разработки новых моделей рационализации потребления всех видов ресурсов. Это объясняется тем, что доходы предприятия определяются количеством и качеством вовлеченных в процесс его функционирования ресурсов, их рациональным взаимодействием. Эффективность деятельности предприятия достигается посредством оптимального использования имеющихся в его распоряжении ресурсов, которое выражается в максимизации доходов над затратами привлеченных ресурсов. Отсюда особую актуальность приобретает проблема разработки ресурсной стратегии, в частности.

Ресурсная стратегия затрагивает все сферы деятельности экономических субъектов и всегда представляло собой объект управления. Однако, отставание теоретических разработок от практики управления на современном этапе объясняется стремительным появлением новых видов ресурсов, источников их формирования и способов оценки. Новые ресурсы требуют адекватных методов, технологий и правил ресурсного обеспечения деятельности предприятий. Поэтому разработка ресурсной стратегии предприятия является основой ведения деятельности любого хозяйствующего субъекта на рынке, которую невозможно представить без эффективного использования ресурсов и ресурсного потенциала.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблема формирования ресурсной стратегии исследуется в научных работах С.Б.Алексеева [1], Ю.Э. Аппанова [2], А. А., Бакунова [3], М.С. Зашук [4], Н.Г. Миценко [5], В.В.Солдатова [6], В.И.Хомякова [7] и др. В научных трудах авторы раскрывают сущность стратегического управления предприятием, выделяют основные его концепты и механизмы, обосновывают зависимость эффективности экономики и экономических субъектов от наличия ресурсов – оборотных средств, современной высокопроизводительной техники и технологий производства, профессионально-квалифицированных кадров, реализации результатов научных разработок и ресурсного потенциала. Достаточно много внимания уделяется вопросам ресурсообеспечения и

его влияния на эффективность развития предприятия и установлению логической закономерности: чем выше ресурсообеспеченность предприятия, тем выше финансово-экономические результаты его деятельности.

Вместе с тем проблема формирования ресурсной стратегии с учетом внутренних и внешних факторов, влияющих на общую стратегию предприятия, а также методического инструментария, используемого при ее разработке, требуют более глубоко и детального исследования.

Цель данной работы состоит в разработке научно-методического подхода к формированию ресурсной стратегии предприятия.

Основное содержание. Стратегическое значение ресурсов состоит в том, что именно их наличие позволяет определить наиболее оптимальную ресурсную стратегию развития предприятия, а также четко и направленно воздействовать на его внешнюю среду. Таким образом, ресурсы являются базисом для достижения целей предприятия, то есть основными элементами, которые могут превратить потенциальные возможности в реальные результаты деятельности [1].

Ряд авторов [3] в своих исследованиях делают акцент на том, что выработка и реализация стратегии предприятия требуют больших затрат ресурсов, однако в данном случае речь идет не просто об обладании ресурсами или возможностях их приобретения. Огромное значение имеет качество менеджмента, его способность стратегически рационально сочетать эти ресурсы, увязывать их с очевидной компетенцией предприятия.

Под ресурсной стратегией предприятия следует понимать совокупность правил и приемов выполнения ее миссии и достижения целей на основе эффективной реализации ресурсного потенциала, направленных на обеспечение конкурентоспособности. Конкурентное преимущество в долгосрочной перспективе обусловлено способностью менеджмента формировать «ключевые компетенции» предприятия, превосходящие компетенции конкурентов, а также продуцировать их в изменяющихся рыночных условиях [6].

Реализация подхода к формированию ресурсной стратегии определяет систему управления ресурсами как составную часть общей системы управления предприятием и в рамках общей корпоративной стратегии предприятия предполагает разработку и реализацию ее ресурсной стратегии, с акцентом на формировании ключевых компетенций предприятия как основу для укрепления ее конкурентоспособности.

Разработке ресурсной стратегии предшествует мониторинг внешней и внутренней среды и маркетинговые исследования рынков факторов производства и товаров, рынка труда. Анализ императив внешней среды, проведенный с использованием специальных методов, позволяет оценить турбулентность внешней среды и с учетом миссии и генеральной цели функционирования организации осуществить выбор стратегических альтернатив, что является основой для определения базовой корпоративной стратегии организации, а в рамках ее соответственно потребительской, товарной и рыночной стратегий.

Для разработки ресурсной стратегии предприятия предложен комплексный подход к определению места ресурсной стратегии в стратегическом портфеле предприятия. При этом учтены факторы, обуславливающие формирование такого портфеля. Отличительной особенностью предложенного научно-методического подхода к разработке ресурсной стратегии является то, что в качестве алгоритма формирования ресурсной стратегии рекомендовано использовать системы

инструментов (методы анализа, исследования, показатели и др.) представленные на рис. 1. При формировании ресурсной стратегии, на наш взгляд, основополагающими стратегиями предприятия являются корпоративная и конкурентная стратегии.

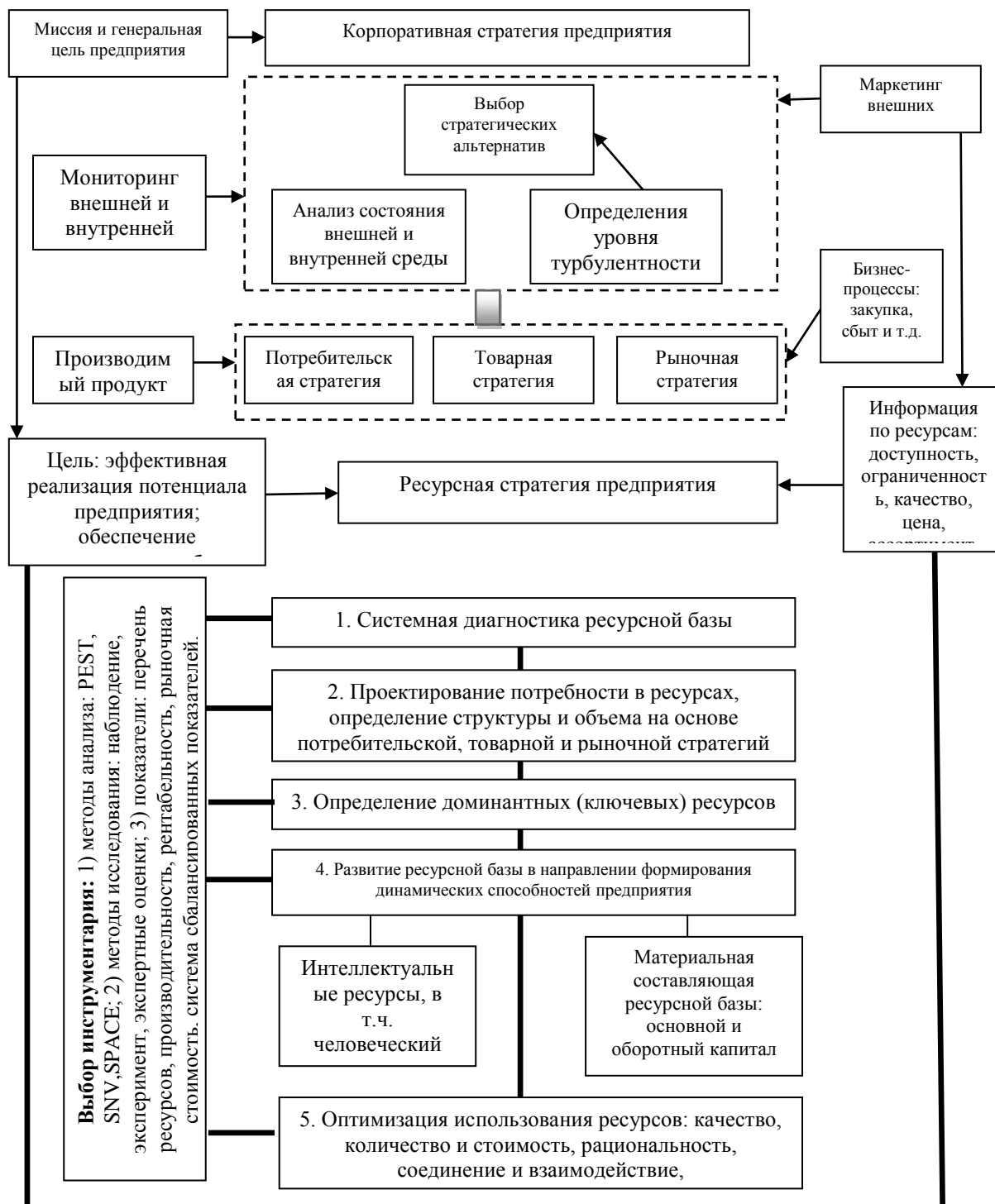


Рис. 1. Научно-методический подход к формированию ресурсной стратегии предприятия

Апробация предложенного научно-методического подхода проведена на ПАО «Винтер» с использованием методики SPACE и сравнения альтернатив выбора корпоративной стратегии методом комитетов.

В результате проведенного исследования установлено, что стратегическое состояние ПАО «Винтер» характеризуется как защитное: предприятие функционирует в привлекательной отрасли, но ему не хватает конкурентоспособности продукции и финансовых ресурсов. Предприятию необходимо противостоять угрозам или поэтапно уходить с рынка. ПАО «Винтер» находится на стадии жизненного цикла – спад и может выбирать между стратегиями выживания (сокращения). Сравнение альтернатив выбора корпоративной стратегии методом комитетов по методу большинства наиболее привлекательной стратегией является стратегия сокращения.

Таким образом, корпоративной стратегией для ПАО «Винтера» была выбрана стратегия сокращения. Данная стратегия предусматривает, что на современном этапе развития ПАО «Винтер» необходимо отказаться от одной из СЗХ, т.е. сократить объем производства или вид продукции, номенклатуру и т.д.

Следующий этап, определение конкурентной стратегии ПАО «Винтер». Стратегия приобретения конкурентных преимуществ – это общий план (схема) сохранения имеющихся и создания новых устойчивых конкурентных преимуществ предприятия. Так на основе модели выбора конкурентной стратегии по матрице М. Портера определена стратегия фокусирования на определенном рыночном сегменте – характерна для предприятий, которые занимают незначительную долю на рынке («фирмы-последователи», «обитатели рыночной ниши»).

Результатами проведенного исследования стали основанием для разработки алгоритма реализации ресурсной стратегии (рис. 2).



Рис. 2. Алгоритм реализации ресурсной стратегии

В производстве готовой продукции существует необходимость снижения себестоимости продукции. Данные действия, возможно, сделать с помощью: изменение себестоимости продукции за счет экономии материалов и снижении цен на них; изменение себестоимости за счет роста производительности труда, превышающего рост заработной платы (онлайн обучение персонала и т.д.); изменение себестоимости за счет увеличения объема производства при неизменных постоянных расходах.

Необходимость эффективного использования производственных мощностей: улучшение технического обслуживания; повышения уровня навыков и способностей производственного персонала; внедрение нового оборудования по упаковке продукции. В реализации продукции ПАО «Винтер» необходимо: увеличение сети дистрибьюторов и расширение ассортимента продукции; увеличение объемов сбыта продукции за счет активной рекламной деятельности.

Выводы. Теоретический анализ и результаты эмпирического исследования стали основанием для таких выводов. Эффективность деятельности предприятия достигается посредством оптимального использования имеющихся в его распоряжении ресурсов, которое выражается в максимизации доходов над затратами привлеченных ресурсов. Для оптимизации управленческих решений по рационализации использования ресурсов предприятия с учетом влияния факторов внешней и внутренней среды необходимо использовать современные подходы по разработке и реализации ресурсной стратегии. Использование предложенного научно-методического подхода к формированию ресурсной стратегии учитывает компетенции и возможности предприятия и способствует повышению его прибыльности и усилению конкурентной позиции на рынке.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алексеев С.Б. Формирование и выбор стратегических целей торгового предприятия на основе его внешнего стратегического потенциала [Текст] / С.Б. Алексеев // Торгово-экономический журнал, Издательство «Креативная экономика». – 2015. – №4. – Т.2. – С. 35-39.
2. Аппанова Ю.Э. Ресурсное обеспечение предприятий сферы услуг: экономическая сущность ресурсов и их классификация // Школа университетской науки: парадигма развития. – 2010. - №2. – С. 363.
3. Управление развитием предприятия: актуальные концепты и механизмы изменений [Текст]: монография / под общ.ред. А. А. Бакунова; Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского: – Краматорск : ООО «Каштан», 2015 – 332 с.
4. Бакунов О. О. Управління інноваційним розвитком торговельного підприємства : монографія / О. О. Бакунов, М. С. Зашук; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. - Донецьк : Схід. видавн. дім, 2012. - 212 с.
5. Мищенко Н.Г. Ресурсный потенциал предприятия: сущность структура, стратегия использования / Н.Г. Мищенко, А.И. Кумечко // Вестник НЛТУ Украины. - 2010. - Вып. 20.9. - С. 194-196.
6. Солдатов В.В. Стратегическое управление ресурсами /В.В. Солдатов/ Современные аспекты экономики. – 2010, №5. – С. 25.
7. Снитко Л.Т. Ресурсное обеспечение деятельности организаций потребительской кооперации: теория, методология, стратегия //Дис. ... д. экон. н.–Белгород, 2004. – 444 с.
8. Хомяков В.И. Управление потенциалом предприятия / В.И. Хомяков, И.В. Бакум. - М.: Кондор, 2007. - 400 с.

Поступила в редакцию 14.09.2016 г.

RESEARCH AND SYSTEMATIC APPROACH TO THE FORMATION OF THE ENTERPRISE RESOURCE STRATEGY

L. Donets, Y. Yakovenko

The article shows the role of resource strategies in the strategic management of the company, aimed at improving the effectiveness of its financial and economic activities; the necessity of the use of scientific and methodological tools in the development of enterprise development strategies; provided a scientific and methodical approach to the formation of the resource strategy based on competencies and capabilities of the enterprise, the results of its testing.

Keywords: resources, resource strategy, scientific and methodological tools, the formation of the resource strategy, the implementation of the algorithm.

Донец Любовь Ивановна

кандидат экономических наук, профессор

ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк

lubovdonets@gmail.com

+38-095-518-35-98

Яковенко Яна Александровна

магистрант

ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк

yana2394@mail.ru

+38-095-362-10-22

Donets Lyubov

Candidate of Economic Sciences, Professor

State Organization of Higher Professional education "Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky ", Donetsk

Yakovenko Yana

Master's student

State Organization of Higher Professional education "Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky ", Donetsk

УДК 339.138:17.002.1:378

КОМПОНЕНТЫ ИМИДЖА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

© 2016. В. В. Дудник

В статье рассматривается вопрос формирования имиджа образовательных учреждений и его взаимосвязи с рейтингом вузов. На основе опыта создания международных рейтингов выявлены показатели деятельности университетов, которые могут стать структурными компонентами их внешнего и внутреннего имиджа.

Ключевые слова: имидж, образовательное учреждение, рейтинг, репутация, престиж.

Постановка проблемы. В настоящее время образовательные учреждения вынуждены конкурировать между собой и использовать один из инструментов конкурентной борьбы - имидж. Имиджевая деятельность становится все более важным информационным и организационным ресурсом стратегического развития учреждений образования. С помощью имиджа можно сделать систему образования более открытой и прозрачной, предоставить общественности доступ к информации не только о деятельности образовательных учреждений, но и о системе реформирования образования. Работа над имиджем заставляет вузы более внимательно относиться к общественному мнению и интересам общества, поскольку без поддержки первого и учета вторых образовательные учреждения теряют способность нормального функционирования.

Анализ последних исследований и публикаций. Ученые сегодня исследуют различные аспекты применения коммуникаций с общественностью в образовательной сфере, о чем свидетельствуют многочисленные публикации, посвященные этой проблематике. В последнее время ученые большинства стран обращаются к изучению процессов формирования имиджа образовательных учреждений различного уровня и направления. Были исследованы формирование имиджа учреждения образования как определенной системы стратегических действий [1], цели и задачи имиджевой деятельности современной системы образования в контексте интеграции европейского образовательного пространства, охарактеризованы взаимосвязь имиджа образовательного учреждения и личности руководителя [2], разработана методика оценки имиджа учебного заведения [3], рассмотрены имидж вуза как важный фактор конкурентоспособности на рынке образовательных услуг [4], проанализированы роль репутации в создании имиджавуза [5], изучена актуальность эффективной ПР-кампании для учреждений образования и специфика связей с общественностью образовательной отрасли в современной коммуникационной парадигме, разработаны ПР-кампании для вузов [6]. Однако, остается ряд неисследованных проблем, в том числе взаимосвязь имиджа и рейтинга учебных заведений.

Цель данного исследования - на основе опыта формирования международных рейтингов выявить показатели деятельности образовательных учреждений, которые могут стать структурными компонентами внешнего имиджа современных вузов.

Основная часть. В науке существует огромное число определений понятия «имидж». В переводе с английского image - образ, отражение, подобие. Иногда в научных и публицистических источниках понятие «имидж» отождествляют с

понятиями «репутация», «авторитет», «престиж». Однако, все эти категории связаны с оценками объекта социальным окружением и не предусматривают обязательного возникновения интеллектуальных конструкций. Также вместе с понятием имидж часто употребляют понятие бренд (brand) - представления людей о соответствующем товаре, услуге, компании или личности. Бренд представляет собой экономический объект и ассоциируется с ним в сознании покупателей [7, с. 105].

Управление образовательным учреждением предусматривает формирование и поддержку имиджа. В данном случае имидж выступает как определенное состояние сознания людей, определенный образ, интеллектуальную конструкцию того, как люди видят собирательный образ образовательного учреждения, который отражает его престиж, репутацию и авторитет.

По мнению Ф. Котлер и К. Л. Келлер учреждения должны активно работать над формированием в сознании своих потенциальных покупателей устойчивого, благоприятного и уникального имиджа. Практически все некоммерческие организации используют различные инструменты маркетинг, создавая себе благоприятный имидж. Тем самым они создают высокую репутацию в глазах общества, что является одной из основных компонент успеха в борьбе за посетителей и финансы. [8, с. 25]. По их мнению, имидж должен быть:

- конкурентоспособным, сильнее воздействовать на действия и поступки клиентов, чем товары других фирм, он должен содействовать перспективной и продолжительной устойчивости образа;
- позитивным для вуза и для общественности, для обмена ценностями между этими сторонами;
- благоприятным, создающим популярность, положительное впечатление;
- неповторимым, обладающим уникальными чертами, в том числе лидерскими, конкурентными преимуществами.

Уникальный имидж должен выделять образовательное учреждение среди других.

Имидж - это наиболее важная информация об объекте, однако не вся. Возникает вопрос - для кого она важна больше всего? Для объекта имиджа или для общественности, в глазах которой возникает образ этого объекта? Вероятнее всего, что для объекта. В западной науке существует понятие настоящего и целевого имиджа компании, продукта, которые и отражают соответственно достаточно полную информацию об объекте (настоящий имидж), или ту, которая нужна, которую компания хочет навязать общественности (целевой имидж). Имидж вуза - это сконструированный образ для других, то есть своеобразная самопрезентация, представление своего образа для других, а главная задача имиджмейкинга - образно подать представление о себе.

В настоящее время работа над созданием положительного имиджа высших учебных заведений неразрывно связана с его рейтингом, популярность которых возрастает. Университетские рейтинги вызывают значительный общественный интерес, становятся предметом повышенного внимания СМИ, их тщательно изучают абитуриенты и студенты, руководители учреждений, политики и работодатели. Независимо от отношения к самим рейтингам, их достоинств и недостатков, они способствуют формированию образа, как конкретного учебного заведения, так и системы образования в целом.

Так как вузы реализуют четыре основные группы услуг: образовательные, научные, экспертные и консалтинговые, критериями их рейтинга, как правило, становятся такие составляющие имиджа как количество докторов наук и академиков,

наличие признанных научных школ, индексы цитирования авторов, изданные в известных издательствах учебники и монографии и тому подобное.

В качестве интегральной оценки имиджа, по мнению российских ученых, могут быть использованы официально или неофициально устанавливаемые рейтинги вузов. Можно считать, что лучший рейтинг соответствует более высокому имиджу вуза, а также способствует повышению имиджа, если информация о рейтинге будет грамотно использована при его формировании или коррекции [7, с. 195].

Существует несколько самых известных мировых рейтингов вузов: Академический рейтинг университетов мира (Academic Ranking of World Universities - ARWU), который составляет Шанхайский университет Цзяо Тун (другое его название Шанхайский рейтинг вузов мира), рейтинг QS World University Rankings, который ежегодно составляется компанией Quacquarelly Symonds (QS), рейтинг Times Higher Education; рейтинг университетов Webometrics. Каждый из этих рейтингов имеет свои особенности и уникальную методологию ранжирования мировых университетов.

На основе различных рейтингов общественность получает все больше информации о тех или иных характеристиках имиджа вузов: они становятся своеобразной призмой, сквозь которую объективно оценивается образ образовательного учреждения в стране или мире. Рейтинги являются одним из наиболее важных инструментов обоснования высокого имиджа вуза и сильного воздействия на объекты формирования имиджа.

С одной стороны, результаты таких рейтингов могут негативно сказаться на формировании имиджа вузов страны и позиционировать ее как страну с определенным уровнем «образовательной несостоятельности». Впоследствии, они негативно скажутся на общественном мнении, которое часто будет неблагоприятным для большинства вузов.

С другой стороны, необходимо учитывать, что не все рейтинги опираются на достоверную информацию, репрезентативные выборки и методики расчета. При использовании заимствованных рейтингов, необходимо знать, кто и как определял рейтинг, достоверность исходной информации, способы ее получения, обработки и т.д. Кроме того, стоит учесть, что рейтинги могут составляться на платной основе и могут быть «заказными».

Таким образом, рейтинг дает более-менее объективную оценку, которая позволяет увидеть страну в контексте других, на фоне других.

Анализ международных рейтингов позволяет выделить приоритеты рейтингования образовательных учреждений. Низкий рейтинг образовательного учреждения свидетельствует о том, что вуз не достиг еще такого уровня развития, чтобы получать высокие позиции в рейтингах, которые будут обеспечивать ему благоприятный имидж на международном уровне, а без достижения положительных внутренних изменений невозможно улучшить имидж в мире.

Для определения имиджа образования используют различные инструментальные составляющие, в том числе, качество образования, экономические (доходность), социальные характеристики, а также академическую репутацию или имидж и т.д. Объектом определения рейтинга становятся различные показатели в различном сочетании. «Показатели и индикаторы должны выбираться, - отмечается в «Берлинских принципах определения рейтингов высших учебных заведений», - согласно их значимости и достоверности. Этот выбор должен базироваться не только на наличии и доступности данных, а главным образом на возможности каждого индикатора или

набора данных адекватно представлять качество подготовки, важные академические и организационные характеристики высшего учебного заведения. В каждом случае необходимо четко определить, почему эти данные используются и что они должны репрезентировать» [9].

Исходя из результатов международных рейтингов, можно представить следующую структуру образовательного имиджа вузов.

Академический рейтинг университетов мира (ARWU) использует шесть объективных показателей для ранжирования: выпускники-лауреаты премий, преподаватели-лауреаты премий, высоко цитируемые исследователи, статьи, опубликованные в "Nature" и "Science", статьи, проиндексированные в SCIE и SSCI, производительность ППС. В табл. 1 приведены первые десять вузов мира, которые занимают лидирующие позиции в этом рейтинге.

Таблица 1

Мировой рейтинг университетов за 2014-2015 гг. [10]

Ранг		Название университета	Страна	Сводный индекс	Выпускники-лауреаты премий	Преподаватели-лауреаты премий	Высоко-цитируемые исследователи	Статьи, опубликованные в "Nature" и "Science"	Статьи, проиндексированные в SCIE и SSCI	Производительность ППС
2014	2015									
1	1	Гарвардский университет	США	100	100	100	100	100	100	76.6
2	2	Стэнфордский университет	США	73.3	40.7	89.6	80.1	70.1	70.6	53.8
3	3	Массачусетский технологический институт	США	70.4	68.2	80.7	60.6	73.1	61.1	68
4	4	Калифорнийский университет в Беркли	США	69.6	65.1	79.4	66.1	65.6	67.9	56.5
5	5	Кембриджский университет	США	68.8	77.1	96.6	50.8	55.6	66.4	55.8
6	6	Принстонский университет	Великобритания	61	53.3	93.4	57.1	43	42.4	70.3
7	7	Калифорнийский технологический институт	США	59.6	49.5	66.7	49.3	56.4	44	100
8	8	Колумбийский университет	США	58.8	63.5	65.9	52.1	51.9	68.8	33.2
9	9	Чикагский университет	США	57.1	59.8	86.3	49	42.9	49.8	42
9	10	Оксфордский университет	Великобритания	56.6	49.7	54.9	52.3	51.9	70.9	43.1

Из российских вузов в 2015 году в рейтинговании участвовали 7 вузов, в том числе Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, занявший 86 место в мире, и Санкт-Петербургский государственный университет, вошедший в 400 лучших вузов мира.

Для составления рейтинга QS World University Rankings используются следующие индексы: научная репутация, репутация среди работодателей, соотношение ППС и

студентов, доля иностранного ППС, доля иностранных студентов, научное цитирование ППС. В табл. 2 приведены первые десять вузов мира, которые победили в этом рейтинге.

Таблица 2

Рейтинг QS World University Rankings за 2014-2015 гг. [11]

Ранг		Название университета	Страна	Сводный индекс	Научная репутация	Репутация среди работодателей	Соотношение ППС и студентов	Доля иностранного ППС	Доля иностранных студентов	Научное цитирование ППС
2014	2015									
1	1	Массачусетский технологический институт	США	100	100	100	100	100	95.5	100
4	2	Гарвардский университет	США	98.7	100	100	98.6	99.9	76	100
2	3	Кембриджский университет	Великобритания	98.6	100	100	100	96.2	96.6	93.7
7	3	Стэнфордский университет	США	98.6	100	100	99.5	97.6	72.8	99.9
8	5	Калифорнийский технологический институт	США	97.9	99.8	89.6	100	90.2	85.2	100
5	6	Оксфордский университет	Великобритания	97.7	100	100	100	97.8	96.6	88.9
5	7	Университетский колледж Лондона	Великобритания	97.2	99.9	99.8	98.6	95.5	99.9	88
2	8	Имперский колледж Лондона	Великобритания	96.1	99.9	100	99.9	100	100	79.6
12	9	Швейцарская высшая техническая школа Цюриха	Швейцария	95.5	99.9	99	78.6	100	98	98.8
11	10	Чикагский университет	США	94.6	99.9	96.3	93.8	73.4	81.6	91.5

В топ-200 рейтинга лучших вузов мира по версии QS вошел только один российский университет, МГУ им. Ломоносова (108 место). Полная версия рейтинга включает более 800 учебных заведений, в том числе 21 российский вуз.

Украинские вузы в эти рейтинги не попали. Это свидетельствует о том, что данный набор показателей не охватывает структуру имиджа украинских вузов.

Интернет-имидж любого научного заведения в мире оценивается с помощью рейтинга Webometrics Ranking of world's Universities (табл.3). Webometrics является крупнейшим академическим рейтингом высших учебных заведений, который рассчитывается исследовательской группой Cybermetrics, входящей в состав Национального Исследовательского Совета Испании. Webometrics анализирует присутствие университетов в Интернете, включая научные публикации и публикует рейтинг университетов. По мнению разработчиков рейтинга, используемые показатели позволяют создать достаточно полную картину деятельности преподавателей и

исследователей университетов. Результаты рейтинга обновляются два раза в год в январе и в июле. Его методология основывается на 4 индикаторах с разным удельным весом:

- visibility (50%) - количество внешних входящих ссылок, которые домен университета получает от третьих сторон, отражающих престижность учебного заведения. При подсчете этого показателя учитываются не только количество обратных ссылок, но и число доменов, из которых эти ссылки исходят.

- excellence(30%) - число научных публикаций университета, входящих в группу 10% наиболее цитируемых работ в соответствующей научной области на основе аналитических данных исследовательской группы SCImago.

- presence(10%) - количество веб-страниц, индексируемых поисковой системой Google. Файлы формата pdf исключаются из рассмотрения.

- openness (10%) – количество pdf-файлов, индексируемых Google.

Таблица 3

Топ-10 рейтинга в рейтинг Webometrics (февраль 2016 года) [12]

Мировой ранг	Университет	Страна
1	Гарвардский университет	США
2	Стэнфордский университет	США
2	Массачусетский технологический институт	США
3	Калифорнийский университет в Беркли	США
4	Университет Cornell	США
5	Мичиганский университет	США
6	Вашингтонский университет	США
7	Висконсинский университет Madison	США
8	Пенсильванский университет	США
9	Колумбийский университет Нью-Йорка	США
10	Калифорнийский университет Лос-Анджелеса UCLA	США

Список вузов России возглавили МГУ имени М.В.Ломоносова и СПбГУ. Оба университета улучшили свои позиции: МГУ поднялся на четыре пункта и оказался на 134-й строке, а СПбГУ смог подняться на 92 пункта и занял 452-ю позицию.

В 2016 году в топ-1000 также вошли еще пять университетов (против трех в июле 2015 года). Новосибирский государственный университет занял 609-ю строчку, Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ» (Московский инженерно-физический институт) – 854-ю. В число лидеров вернулся Московский физико-технический институт (965-е место), поднявшись более чем на 100 пунктов. Уральский федеральный университет расположился на 973-й строчке, а на 996-м - Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики.

В рейтинге Webometrics лучшим среди высших школ Украины признан Киевский национальный университет им. Т. Шевченко. Его место в рейтинге - 885. В десятку лучших украинских университетов вошли: Национальный технический университет Украины Киевский политехнический институт (1271), Национальный технический университет Харьковский политехнический институт (1318), Таврический Национальный Университет В.И. Вернадского (1371), Харьковский национальный

университет им. В.Н. Каразина (1378), Сумской национальный университет (1445), Национальный авиационный университет (1762), Одесский национальный университет им. И.И.Мечникова (1870), Львовский политехнический национальный университет (1932) и Национальный педагогический университет им. М.П. Драгоманова (2422). Места украинских университетов, очевидно, выглядят не слишком ярко. Однако, в данном рейтинге участвуют 12 тысяч высших школ и место в ТОП-2000 является престижным.

Вузы могут строить собственные имиджи и на основе рейтинга, построенном на основе записей о публикации ученых в базе данных Scopus, которая содержит реферативную информацию о публикации из наиболее информативных журналов 5 тыс. издательств. Наукометрический аппарат Scopus обеспечивает учет публикаций ученых и учреждений, в которых они работают, и статистику их цитируемости. В таблице 4 приведены первые десять вузов мира, которые победили в этом рейтинге.

Таблица 4

Рейтинг лучших университетов мира TimesHigherEducation:
The World University Rankings 2015–2016 [13]

Рейтинг	Университет		Страна
1	Калифорнийский технологический институт	California Institute of Technology	США
2	Оксфордский университет	University of Oxford	Великобритания
3	Стэнфордский университет	Stanford University	США
4	Кембриджский университет	University of Cambridge	Великобритания
5	Массачусетский технологический институт	Massachusetts Institute of Technology	США
6	Гарвардский университет	Harvard University	США
7	Принстонский университет	Princeton University	США
8	Имперский колледж Лондона	Imperial College London	Великобритания
9	Швейцарский федеральный технологический институт в Цюрихе	ETH Zürich — Swiss Federal Institute of Technology Zurich	Швейцария
10	Чикагский университет	University of Chicago	США

Из российских вузов 161-е место в мире занимает МГУ им. Ломоносова.

Выводы. Завершая анализ поставленной проблемы, следует подчеркнуть, что участие в рейтингах и их использование полезно для создания имиджа, поскольку позволяет определить структуру имиджа общепризнанными показателями, подать их авторитетно и вызвать доверие потребителей. Но рейтинги без комментариев не сформируют имиджа, поскольку комментируя рейтинги и выявленные тенденции, можно увеличить эффект их воздействия на объект формирования образа. С другой стороны, стоит понимать, что вуз может не занять высокое место в рейтинге, а это может поставить его в затруднительное положение и сделать участие в сравнительном тестировании вредным для его имиджа.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Живаева, Т. Имидж образовательного учреждения и личность руководителя [Электронный ресурс] / Т. Живаева - Режим доступа: <http://osvita.ua/school/manage/1135>.
2. Черновол-Ткаченко, Р. И. Формирование имиджа учреждения образования как определенная система стратегических действий [Электронный ресурс] / Р. И. Черновол-Ткаченко. - Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpkhnpu_ped/2008_34/15.html.

3. Посохова И. С. Оценка имиджа учебного заведения [Текст] / И. С. Посохова, О. С. Казачинер // Проблемы инженерно-педагогического образования: сборник науч. тр. / Укр. инж.-пед. академия. - Х., 2009. - Вып. 24-25. - С. 389-399.
4. Фролова, О.В. Имидж как условие конкурентоспособности вуза [Электронный ресурс] / О.В. Фролова. - Режим доступа: <file:///C:/DOCUME~1/Admin/LOCALS~1/Temp/imidzh-kak-uslovie-konkurentosposobnosti-vuza.pdf>.
5. Наумова, С. А. Имиджелогия: Учеб.пособие / Том. политехн. ун-т. – Томск, 2004. – 116 с.
6. PR и образование [Электронный ресурс] / О.Б. Кузьминых. - МИЭП. – 2010. - Режим доступа: http://www.miep.edu.ru/uploaded/kuzminyx_enf2010.pdf.
7. Звездочкин, Ю. Ю. Имидж-система университета [Текст] / Ю. Ю. Звездочкин, Б. Ю. Сербиновский; Юж. федеральный ун-т. - Новочеркасск: ЮРГТУ (НПИ), 2009. - 266 с.
8. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс : пер. с англ. под науч. ред. С. Г. Жильцова [Текст] / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. - 3-е изд. - СПб. : Питер, 2007.- 480 с.
9. Берлинские принципы определения рейтингов высших учебных заведений [Электронный ресурс] - Режим доступа: skladova_evgoinTegratsiyi_v_osvitniyu_sferi-47345.html.
10. Академический рейтинг университетов мира-2015. [Электронный ресурс] // РИА новости. – 15.08.2015. Режим доступа: http://ria.ru/abitura_world/20150815/1163854228.html.
11. Рейтинг QS World University Rankings за 2014-2015 гг. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. — 01.10.2015. Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2014/10/02/6910>.
12. Топ-10 рейтинга в рейтинг Webometrics (февраль 2016 года) [Электронный ресурс] // Национальный рейтинг вузов — 04.02.2016. Режим доступа: <http://unirating.ru/news.asp?Int=7&id=464>.
13. Times Higher Education: Рейтинг лучших университетов мира 2015–2016. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. — 01.10.2015. Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2015/10/01/7248>.
14. Николаева, В. И. Изучение имиджа образовательных учреждений [Электронный ресурс] / Николаева В. И. - Режим доступа: http://www.marketing.spb.ru/mr/education/ei_image.htm.

Поступила в редакцию 12.09.2016 г.

IMAGE COMPONENTS OF EDUCATIONAL INSTITUTIONS

V.V. Dudnik

The article deals with the issue of forming the image of educational institutions. We analyze the relationship problem of image making and rating schools based on experience in creating the international rankings of universities identified performance measures that may become structural components of their external and internal image.

Key words: brand, image, educational institutions, prestige, rating, reputation.

Дудник Виктория Валерьевна

кандидат экономических наук

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

vika_dirsp@mail.ru

0506383689

Dudnik Victoria V.

Candidate of Sciences Ekonomicheskie

Donetsk National University, Donetsk city

УДК 303.8:336.025

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-ОРГАНИЗАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОЦЕНКИ И ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГИБКОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

© 2016. А. А. Еременко

В статье рассмотрены основные элементы систем информационно-организационного обеспечения принятия решений в процессе управления финансовой гибкостью предприятий. Предложена модель принятия решений относительно формирования финансовой гибкости, которая предполагает системный взгляд менеджеров на существующую потребность в гибкости и базируется на информации, характеризующей элементы как внутренней, так и внешней среды.

Ключевые слова: финансовая гибкость, информационно-организационное обеспечение, информационные потоки, финансовая отчетность, организационная структура.

Постановка проблемы. Современные условия функционирования отечественных субъектов хозяйствования характеризуются наличием существенных структурных дисбалансов и финансовых ограничений, что находит свое отражение в снижении их устойчивости и, как результат, рыночной стоимости. Это обуславливает необходимость принятия гибких управленческих решений, эффективность которых определяется наличием системы информационно-организационного обеспечения субъекта хозяйствования. Исходя из этого, совершенствование теоретико-методологических подходов к формированию и оценке на уровне субъектов хозяйствования определенного запаса прочности в виде их финансовой гибкости является крайне актуальным.

Анализ последних исследований и публикаций: значительный вклад в решение данной проблемы внесли следующие отечественные и зарубежные ученые-экономисты: Базецкая Г.И. [4], Бланк И., Гиляровская Л.Т. [3], Дучин Р., Измestьева О.А. [1], Комаринец С., Черванев Д.М. [5], Шматько Н., Гамба А., Гдал И., Волберда Х. [7], Дэвис Дж., КунсМ. [6], Сопелана А. [6] и др.

Тем не менее, несмотря на имеющиеся научные разработки в области формирования финансовой гибкости, исследованию проблемы информационно-организационного обеспечения ее оценки на уровне субъектов хозяйствования уделено недостаточное внимание.

Поэтому **целью данной работы** является совершенствование инструментария оценки и формирования финансовой гибкости субъектов хозяйствования, позволяющего повысить их финансовую устойчивость в условиях нестабильности экономики на основе преодоления финансовых ограничений.

Основное содержание. Обзор научной литературы выявил различные подходы к определению сущности системы информационно-организационного обеспечения субъекта хозяйствования. Так, Измestьева О. определяет информационно-организационное обеспечение как взаимосвязанную совокупность средств, методов и ресурсов, обрабатываемых службами субъекта хозяйствования, с целью осуществления анализа, планирования и принятия необходимых управленческих решений [1]. Кирейцев Г. определяет ее как совокупность информационных ресурсов и способов их организации, необходимых для реализации аналитических действий, обеспечивающих финансовую деятельность субъекта хозяйствования [2].

Ряд авторов, среди которых Черванев Д., Гиляровская Л., отмечают, что построение и функционирование системы информационного обеспечения осуществляется на основе непрерывного подбора соответствующих информативных показателей, необходимых для проведения анализа, планирования и подготовки оперативных управленческих решений [3, 5].

Рассматривая систему организационного обеспечения принятия финансовых решений Базецкая Г., Федорова В., определяют ее как совокупность внутренних структурных служб и подразделений субъекта хозяйствования, которые обеспечивают разработку и принятие управленческих решений по отдельным направлениям его финансовой деятельности и несут ответственность за результаты этих решений [4, с. 22].

Некоторые авторы под организационным обеспечением субъекта хозяйствования понимают совокупность структурных и динамических взаимоотношений внутри и за его пределами, охватывающей множество конкретных субординационных и координационных, линейных и функциональных, а также других организационных связей, систем подчинения, отчетности, контроля, методов организационного анализа, правовых норм, воплощенных во внутренние нормативные документы, обеспечивающих достижение целей функционирования субъекта хозяйствования [6, 7]. При этом ими отмечается, что от уровня адекватности такой системы изменениям внешней и внутренней среды во многом зависит эффективность системы управления субъектом хозяйствования.

Отсюда под информационно-организационным обеспечением оценки и формирования финансовой гибкости будем понимать совокупность методов и инструментов, регламентирующих взаимодействие структурных подразделений субъекта хозяйствования, которые аккумулируя информационные потоки, способствуют оперативной обработке соответствующих групп показателей финансовой гибкости, и обеспечивают проведение оценки ее гибкости, а также обоснование целесообразности инструментов ее формирования.

В качестве основных целей информационно-организационного обеспечения оценки и формирования финансовой гибкости субъекта хозяйствования можно выделить следующие:

- выбор и постановка задач формирования финансовой гибкости;
- оценка показателей, определяющих уровень финансовой гибкости субъекта хозяйствования;
- определение необходимости в конкретном виде финансовой гибкости;
- разработка управленческих решений по формированию и реализации инструментов, поддерживающих необходимый уровень гибкости;
- оценка эффективности реализации инструментов формирования финансовой гибкости;
- мониторинг уровня финансовой гибкости субъекта хозяйствования.

Таким образом, информационно-организационное обеспечение финансовой гибкости должно обеспечивать возможность принятия управленческих решений, направленных на снижение финансовых ограничений субъекта хозяйствования в условиях неопределенности внешней среды (рис. 1).

Представленная на рис. 1 модель принятия решений относительно формирования финансовой гибкости предполагает системный взгляд менеджеров на существующую потребность в гибкости.

Реализация каждого из предложенных этапов требует анализа внутренней и

внешней информации о финансовом состоянии субъекта хозяйствования, а также анализа макроэкономической динамики. При этом от качества такой информации и оперативности ее предоставления структурными подразделениями субъекта, будет зависеть эффективность внедрения предложенных механизмов оценки и формирования финансовой гибкости.

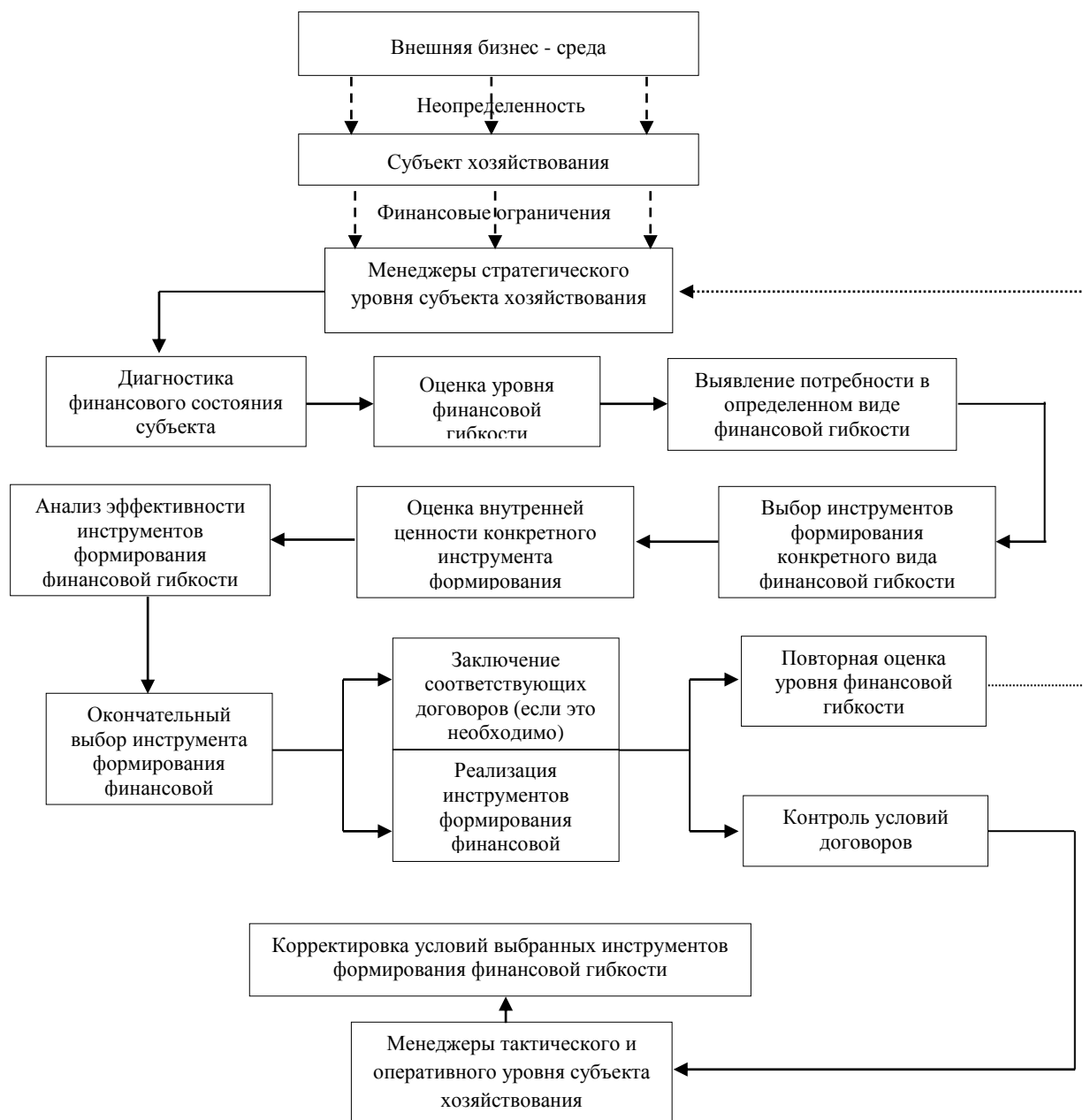


Рис. 1. Схема принятия решений о формировании финансовой гибкости на уровне субъекта хозяйствования

Такая роль информации в оценке уровня гибкости и принятии решений о ее формировании, обуславливает высокие требования к ее качеству:

- релевантность – определяет ценность информации для корректировки не только текущих решений, но и обоснования прогнозов на будущее относительно необходимого уровня финансовой гибкости. Это требование позволяет обеспечить

возможность разработки прогнозов в системе оценки и формирования финансовой гибкости, а также подтверждения (или опровержения) целесообразности ранее принятых решений;

аддитивность - сводимость воедино соответствующих показателей по различным отделам и структурным подразделениям субъекта хозяйствования, а также различным периодам;

непрерывность информации как необходимое условие качества принимаемых решений;

надежность - определяет точность и безошибочность как внешней, так и внутренней информации, а также ее достоверность для принятия будущих решений относительно оценки уровня финансовой гибкости и необходимости ее формирования;

доступность, то есть своевременное распространение среди пользователей и структурных подразделений субъекта хозяйствования информации о финансовой гибкости;

понятность – возможность безошибочной интерпретации полученных данных об уровне финансовой гибкости субъекта хозяйствования;

сопоставимость – информация об уровне финансовой гибкости должна составляться в определенном порядке и предоставлять возможность ее сравнения с данными аналогичных субъектов хозяйствования;

нейтральность обеспечивает отсутствие преднамеренного завышения уровня финансовой гибкости субъекта хозяйствования с целью влияния на решения пользователей данной информации.

Характеризуя состав пользователей информации о финансовой гибкости, отметим, что направления ее интерпретации внешними и внутренними контрагентами существенно различаются:

- менеджерами такая информация используется с целью повышения финансовой устойчивости и рыночной стоимости субъекта хозяйствования, а также подачи «сигналов» внешним инвесторам в условиях низкой информационной эффективности финансового рынка и волатильности бизнес-среды. Финансовая гибкость создает возможности для быстрой и эффективной адаптации и репозиционирования субъекта, что, при прочих равных условиях, положительно коррелирует с его рыночной стоимостью. Выделение различных видов финансовой гибкости способствует повышению качества предоставляемой информации об инвестиционных способностях субъекта, структуре его финансирования, эффективности использования финансовых ресурсов, качестве корпоративного управления;

- акционерами - для подтверждения стабильности функционирования субъекта хозяйствования, акциями которого они обладают, а также выявления потенциальных объектов инвестиционных вложений;

- внутренними контрагентами – для удостоверения эффективности функционирования субъекта хозяйствования и способности противостоять негативным тенденциям экономической среды;

- инвесторами и финансово-кредитными учреждениями - для принятия взвешенных решений о целесообразности финансирования инвестиционной деятельности данного субъекта хозяйствования, оценки его кредитоспособности и финансовой устойчивости, а также сопоставления с аналогичными субъектами;

- прочие пользователи финансовой информации.

Таким образом, внешним пользователям предоставляется информация относительно финансового положения субъекта хозяйствования, его

кредитоспособности, результатов деятельности, подавляющая часть которой, содержится в официальной финансовой отчетности.

Внутренние пользователи, наряду с вышеперечисленной, используют информацию, представляющую собой коммерческую тайну, а также массив показателей, формируемых на основании внешних источников, которые также входят в информационное обеспечение оценки и формирования финансовой гибкости.

Базовым элементом системы информационно-организационного обеспечения оценки и формирования финансовой гибкости является наличие отчетной информации о деятельности субъекта хозяйствования, или, другими словами, информационной базы. Последняя должна обеспечивать правильный выбор первичных данных и показателей, необходимых для оценки уровня финансовой гибкости, и обоснования конкретных инструментов ее формирования (табл. 1).

Финансовая отчетность, формируемая на основании данных бухгалтерского учета, является ключевым элементом информационного обеспечения гибкости и предстает собой единую систему данных об имущественном и финансовом положении субъектов хозяйствования, результатах их деятельности и способности генерировать денежный поток. Вместе с тем, информационная база оценки и формирования финансовой гибкости не должна ограничиваться данными финансовой отчетности, т.к. такое ограничение сужает возможности и результативность управления ею, поскольку не принимает во внимание факторы, связанные с состоянием внешней среды и те, которые возможно учесть лишь с помощью управленческого учета. Наличие таких ограничений обусловлено недостаточной степенью методической и методологической разработки вопросов оценки и формирования финансовой гибкости, что в свою очередь, оказывает прямое влияние на аналитические возможности создаваемых программных продуктов.

С целью дальнейшего усовершенствования информационно-организационного обеспечения оценки и формирования финансовой гибкости на уровне субъектов хозяйствования, целесообразно использовать информацию, которая включает в себя как данные бухгалтерского, так и управленческого учета, финансовой отчетности, статистическую и другую внешнюю информацию.

Это позволит:

- объединить информационные потоки различных уровней управления и структурных подразделений субъекта хозяйствования связанные с оценкой финансовой гибкости;
- обеспечить обработку и хранение информации о полученных показателях оценки финансовой гибкости;
- обеспечить анализ и прогнозирование необходимых инструментов формирования финансовой гибкости;
- использовать внешнюю информацию, позволяющую оценивать влияние макроэкономической динамики на деятельность субъекта хозяйствования;
- обеспечить оперативность и релевантность процесса оценки и формирования финансовой гибкости субъектов хозяйствования.

Таблица 1

Направления использования финансовой отчетности при оценке уровня гибкости субъектов хозяйствования

Информационные разделы	Возможности информационной базы	Применение в оценке показателей финансовой гибкости	Показатели финансовой гибкости
1	2	3	4
1. Информация о ресурсах субъекта хозяйствования	Оценка способности субъекта хозяйствования осуществлять текущую деятельность	Анализ структуры активов, инвестиционных вложений	коэффициент базовой прибыльности активов; коэффициент маневренности собственного капитала; коэффициент покрытия инвестиций
2. Информация о структуре активов, дебиторской задолженности, структуре обязательств субъекта хозяйствования	Оценка способности субъекта хозяйствования выполнять в установленный срок обязательства	Анализ платежеспособности и ликвидности, кредитоспособности, показателей финансовой устойчивости	коэффициент текущей, срочной, абсолютной ликвидности, удельный вес ликвидных активов; коэффициент долгосрочности привлечения заемных средств; коэффициент покрытия кредитов
3. Информация о финансовых результатах деятельности субъекта хозяйствования	Оценка показателей эффективности деятельности субъекта хозяйствования	Оценка финансовой устойчивости, анализ финансовых результатов, рентабельности и доходности деятельности	рентабельность собственного капитала рентабельности активов, инвестированного капитала; уровень операционных издержек
4. Информация о денежных потоках	Оценка способности генерировать денежные потоки; определение направления расходования денежных средств	Анализ денежных потоков	чистый денежный поток от операционной деятельности; свободный денежный поток;
5. Информация о структуре собственных и заемных средств	Оценка потребности в заемных средствах, достаточности собственного капитала	Анализ структуры капитала, финансовых рисков, оценка финансовой устойчивости	темп роста капитала; финансовый и чистый леверидж; коэффициент угрозы банкротства; коэффициент финансовой напряженности
6. Информация о необоротных активах субъекта хозяйствования	Анализ возможности реализации части необоротных активов в качестве залогового имущества	Анализ необоротных активов, их годности, анализ чистых активов	средний возраст основных средств; сводный коэффициент годности основных средств

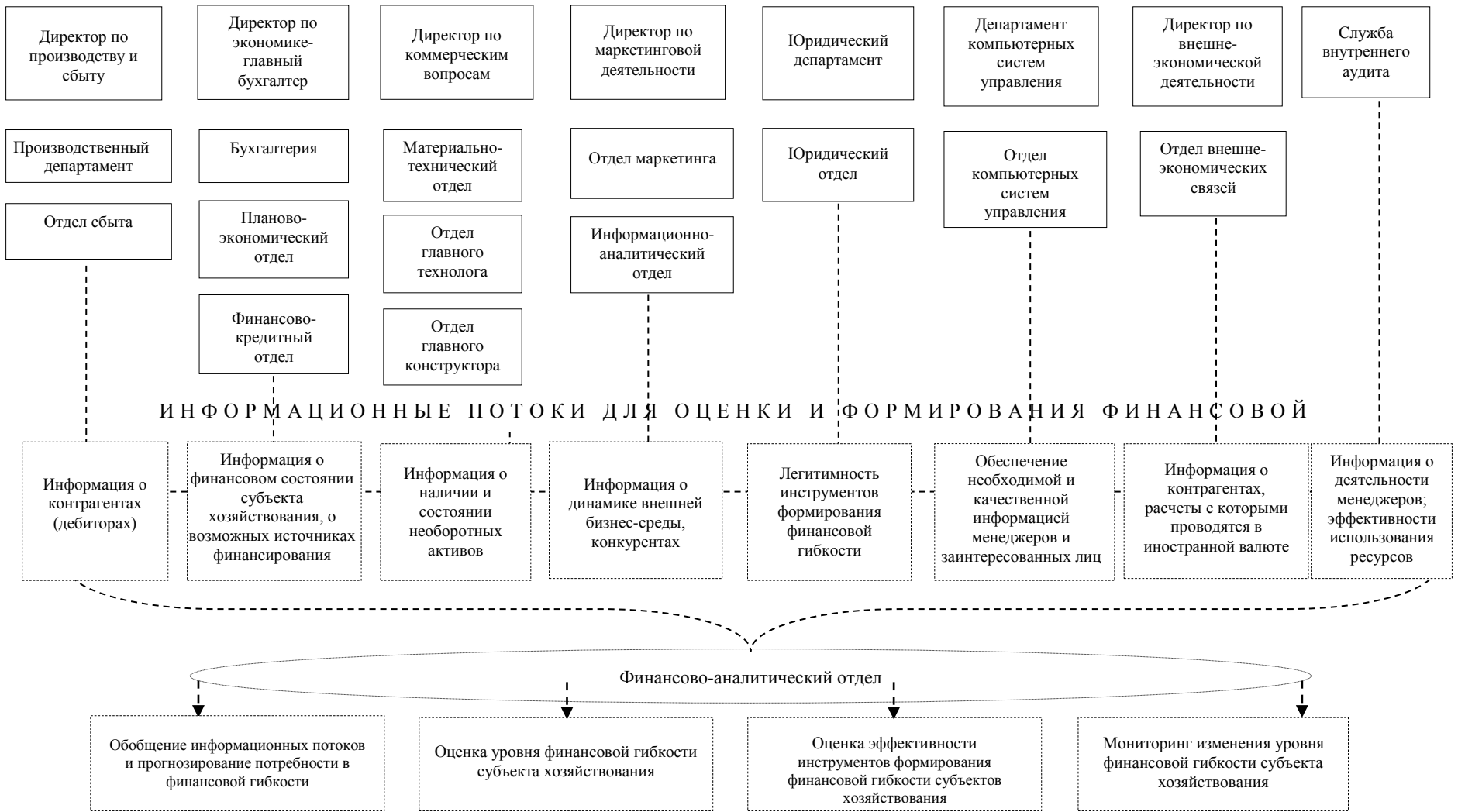


Рис. 2. Организационная структура оценки и формирования финансовой гибкости субъекта хозяйствования.

С учетом данных особенностей, на уровне субъекта хозяйствования целесообразно создать координирующий центр анализа финансовой гибкости в рамках существующей организационной структуры, а именно в рамках финансово-аналитического отдела (рис. 2). Это возможно ввиду корректировки и дополнения функциональных обязанностей сотрудников данного отдела. С одной стороны, это не повлечет за собой усложнение организационной структуры, а с другой – обеспечит оперативность принимаемых финансовых решений.

Наряду с совершенствованием информационно-организационного обеспечения оценки и формирования финансовой гибкости, целесообразно поддержание субъектом хозяйствования информационной и организационной гибкостей. Так, информационная гибкость представляет собой способность субъекта хозяйствования оперативно и с минимальными потерями эффективности изменять информационную систему для удовлетворения потребностей как внутренних, так и внешних пользователей [6].

Для достижения информационной гибкости, субъектам хозяйствования необходимо [6, 7]: избегать усложнения системы информационных потоков внутри субъекта хозяйствования; использовать информационные системы, способные адаптироваться к изменяющимся условиям функционирования субъекта хозяйствования и потребностям пользователей такой информацией; сосредоточить внимание на потребностях пользователей информации, а не на минимуме предоставляемой информации, необходимой в соответствии с законодательством и требованиями бухгалтерской отчетности.

Приведенные выше требования должны способствовать не только повышению качества информационно-организационного обеспечения принятия решений о финансовой гибкости на уровне субъекта хозяйствования, но и выбору наиболее эффективных инструментов поддержания определенного вида гибкости.

Организационная гибкость также является важным условием повышения устойчивости субъектов хозяйствования, функционирующих в условиях нестабильности и существенной волатильности факторов внешней среды. При этом она затрагивает вопросы корректировки организационной структуры субъекта хозяйствования, которая, по мнению автора, определяет его способность реагировать на изменения внешней среды и принимать проактивные управленческие решения.

Формирование организационной гибкости представляет собой процесс, а не цель, т.е. организационная структура не увеличивает потенциал для реализации гибкости, а определяет возможность и способность субъекта перестраивать и изменять свою структуру для достижения гибкости [7]. Последняя может быть достигнута благодаря:

- использованию современных технологий обработки и обмена информацией внутри субъекта хозяйствования;

- упрощению организационной структуры субъекта хозяйствования;

- совершенствованию корпоративной культуры, направленной на поддержание функций управления и создание гибкости;

- согласованности с изменениями внешней среды: в периоды скачкообразного изменения и высокой волатильности организационная структура должна быть органической и открытой, что позволит ей воздействовать на факторы окружающей среды, адаптироваться к изменениям и извлечь из них максимальную выгоду;

- регулированию функциональных обязанностей структурных подразделений субъекта хозяйствования путем четкого разделения объемов и направлений выполняемой ими работы;

- регулированию принятия решений, основанного на степени делегации и вовлеченности начальников отделов в процесс управления гибкостью.

Выводы. Таким образом, информационно-организационное обеспечение оценки и формирования финансовой гибкости с учетом требования поддержания

информационной и организационной гибкостью, будет способствовать повышению эффективности процессов принятия финансовых решений, их координации и исполнения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Измestьева, О. А. Информационное обеспечение управления финансами коммерческой организации в современных условиях / О. А. Измestьева, А. А. Аюпов // Финансы, денежное обращение и кредит. - 2010. - № 2(63). – С. 247-250.
2. Кирейцев, Г. Г. Глобализация экономики и унификация методологии бухгалтерского учета: научный доклад / Г. Г. Кирейцев. - Житомир: ЖГТУ, 2007. - 68 с.
3. Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия / Л.Т. Гиляровская, А.А. Вехорева. – СПб.: Питер, 2003. – 256 с.
4. Базецька, Г. І. Конспект лекцій з дисципліни «Фінансовий менеджмент» (для слухачів другої вищої освіти спеціальності 7.03050401 - Економіка підприємства (за видами діяльності)) / Г. І. Базецька, В. Г. Федорова; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 259 с.
5. Черваньов, Д. М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України / Д. М. Черваньов, Л.І. Нейкова. - К.: Знання Прес. 1999 – 516 с.
6. Sopolana, A. Organizational flexibility: a dynamic evaluation of Volberda's theory / A. Sopolana, M. Kunc, O. Rivera Hernández // 28th International Conference of the System Dynamics Society. - 2010. – P. 1191-1218.
7. Volberda, H. W. Building flexible organizations for fast-moving markets / H. W. Volberda // Long range planning. - 1997. - № 2. – P. 169-183.

Поступила в редакцию 23.08.2016 г.

IMPROVEMENT OF INFORMATION AND ORGANIZATIONAL SUPPORT OF EVALUATION AND FORMING OF THE FINANCIAL FLEXIBILITY OF ECONOMIC SUBJECTS

A.A. Yeremenko

The article describes the main elements of the systems of information-organizational support of decision making in the management process financial flexibility of companies. The proposed model of decision-making concerning the formation of financial flexibility, which implies a systematic view of managers on the current demand for the flexibility and is based on information characterizing the elements of both internal and external environment.

Keywords: financial flexibility, information and organizational support, information flows, financial reporting, organizational structure.

Еременко Анатолий Анатольевич

кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
eremenko.anatoly@yandex.ru
+38-050-974-80-47

Yeremenko Anatoliy A.

kandidat of economics,
Donetsk National University, city Donetsk

УДК 338.2:658.14/.17

ОБОСНОВАНИЕ ЭТАПОВ ДИАГНОСТИКИ УРОВНЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГИБКОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

© 2016. Д. А. Забарина, А. В. Сергеева

В статье рассмотрены основные этапы диагностики уровня финансово-экономической гибкости промышленных предприятий; обоснована система частных показателей финансово-экономической гибкости с распределением их на группы показателей-стимуляторов и показателей-дестимуляторов; приведена методика определения жизненного цикла предприятия, обобщающих и интегрального показателей финансово-экономической гибкости; разработана шкала, характеризующая уровень финансово-экономической гибкости промышленного предприятия по значению ее интегрального показателя.

Ключевые слова: диагностика, финансово-экономическая гибкость, жизненный цикл, интегральный показатель, ликвидность, финансовая автономия, платежеспособность, рентабельность.

Постановка проблемы. В условиях трансформации экономических процессов, усиления требований научно-технического прогресса к ускоренному воспроизводству и улучшению потребительских свойств выпускаемой продукции особое значение приобретает проблема управления финансово-экономической гибкостью промышленных предприятий, одной из основных составляющих которого является диагностика ее уровня. Она позволит своевременно обнаруживать и распознавать слабые звенья и «узкие места» в деятельности промышленного предприятия с целью оперативного реагирования на происходящие изменения, что является особенно актуальным в условиях изменчивости и неопределенности внешней экономической среды.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы оценки и отдельные аспекты диагностики уровня финансово-экономической гибкости предприятий рассмотрены в научных работах таких авторов, как: Т. Белопольской [1], Л. Диканя [2], С. Довбня [3], П. Егорова [4], О. Ефимовой [5], Ю. Коробецкого [6], Ю. Оськиной [7], В. Самочкиной [8], Н. Тарасенко [9], О. Фирстовой [10], А. Шеремет [11], Е. Яковенко [12] и др. Однако существующие методические подходы к оценке уровня гибкости имеют право на существование, но не позволяют в полной мере исследовать процесс управления финансово-экономической гибкостью. В связи с этим требуют научного обоснования такие вопросы диагностики уровня финансово-экономической гибкости, как: формирование системы частных показателей финансово-экономической гибкости промышленного предприятия, выбор базы их сравнения и стандартизации; определение методики расчета обобщающих и интегральных показателей финансово-экономической гибкости; обоснование шкалы, характеризующей уровень финансово-экономической гибкости промышленного предприятия по интегральному показателю.

Целью данной работы является теоретико-методическое обоснование этапов диагностики уровня финансово-экономической гибкости промышленных предприятий.

Основное содержание. Исходя из экономического содержания понятия «диагностика», диагностику финансово-экономической гибкости промышленного предприятия можно рассматривать как один из главных этапов процесса управления, что позволяет на ранней стадии обнаруживать нарушения (отклонения) в сбалансированности ресурсов предприятия, устанавливать причины и возможные последствия этих отклонений, а также определять перспективные пути и направления

их устранения для последующего обеспечения надлежащего уровня финансово-экономической гибкости предприятия [5, с. 15].

Главную цель диагностики финансово-экономической гибкости промышленного предприятия можно представить как установление диагноза предприятия относительно уровня финансово-экономической гибкости, предоставление количественной и качественной характеристики финансово-экономического состояния его деятельности, определения степени отклонения показателей финансово-экономической гибкости от заданных параметров (нормативов), а также обоснования типов стратегии управления финансово-экономической гибкости промышленного предприятия.

Основные задачи диагностики финансово-экономической гибкости промышленного предприятия заключаются в следующем: оценка состояния и динамики развития предприятия в данном периоде с точки зрения показателей финансово-экономической гибкости; определение причин, источников, характера и интенсивности негативного действия факторов внутренней и внешней среды на финансово-экономическую гибкость промышленного предприятия; разработка оперативных и долгосрочных мероприятий по предупреждению и нейтрализации угроз потери финансово-экономической гибкости.

Диагностика финансово-экономической гибкости формирует свою собственную систему как определенное единство теории, методологии, организации исследовательского процесса и разработки диагноза, что обеспечивает их согласованность и последовательность.

Первым этапом диагностики финансово-экономической гибкости промышленного предприятия является определение стадии его жизненного цикла (рис. 1). Данный этап предлагается проводить с помощью системы индикаторов (прибыли до вычетов налогов и процентов по займам и кредитам, краткосрочной дебиторской задолженности и денежных средств на счетах, производительности труда среднеучетного работника) на основе ретроспективной информации субъекта по периодам анализа его жизненного цикла.

Вторым этапом диагностики финансово-экономической гибкости промышленного предприятия является формирование системы частных показателей финансово-экономической гибкости.

Для определения перечня исходных частных показателей ФЭГ промышленного предприятия в данном исследовании, прежде всего, был составлен максимально широкий перечень показателей, из числа рекомендованных разными авторами для оценки финансово-экономического состояния предприятия. Поскольку расчет не всех рассмотренных показателей базируется на данных, в отношении которых ведется обязательный учет, то список был ограничен такими показателями, которые могут быть реально рассчитаны на любом предприятии на основе форм финансовой отчетности.

Таким образом, для проведения диагностики финансово-экономической гибкости субъектов реального сектора экономики частные показатели предлагается распределить на пять основных групп (рис. 1).

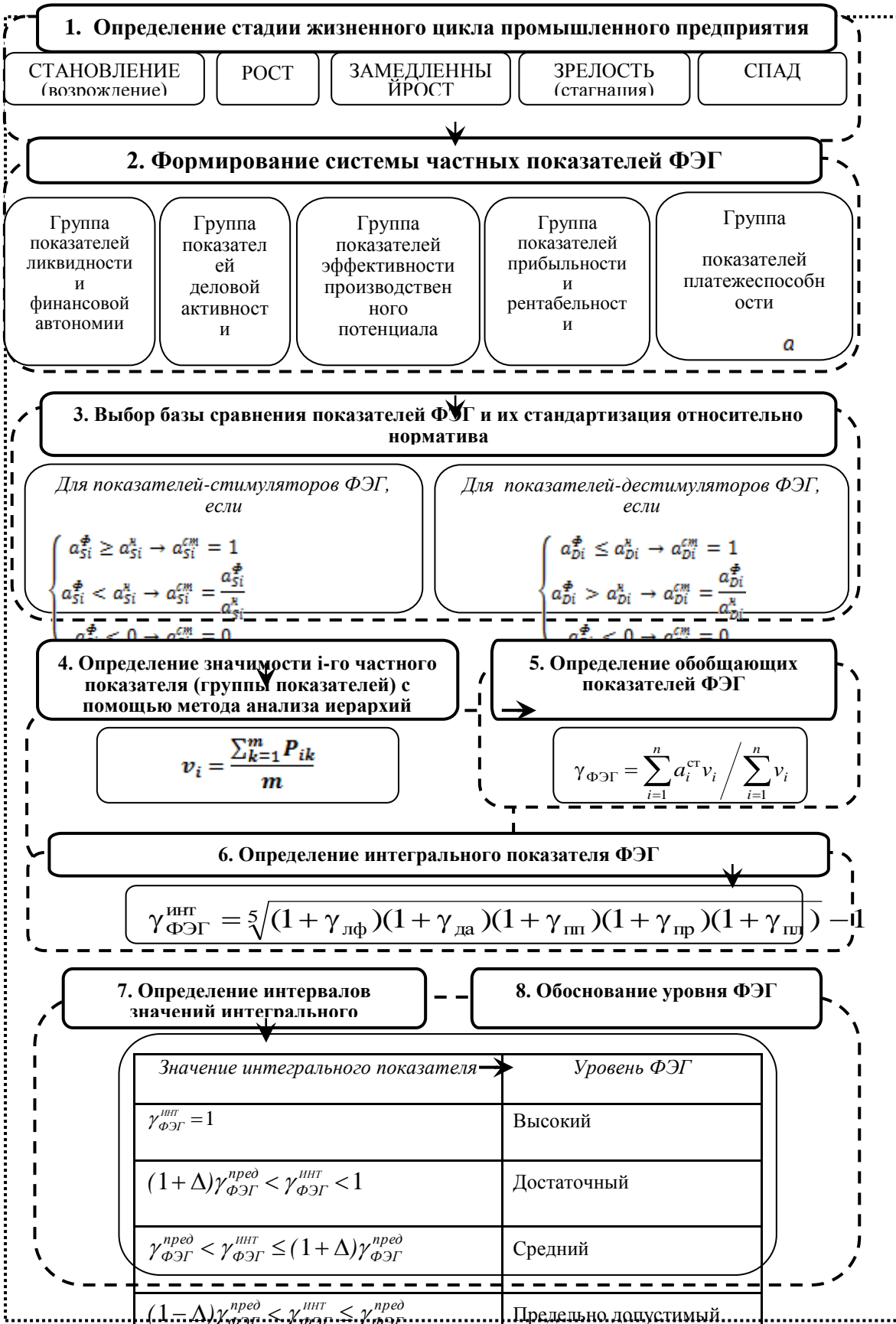


Рис. 1. Этапы диагностики уровня ФЭГ промышленных предприятий (авторская разработка)

Частные показатели финансово-экономической гибкости промышленного предприятия представляют собой совокупность показателей-стимуляторов (a_i S),

увеличение которых увеличивает уровень финансово-экономической гибкости, и показателей-дестимуляторов ($a_i < D$), увеличение которых снижает уровень финансово-экономической гибкости (рис.1).

Таким образом, формирование обобщающих и интегральных показателей финансово-экономической гибкости промышленного предприятия и выбор методики их расчета должны соответствовать следующим требованиям:

соответствие экономического содержания частных показателей, используемых в расчетах, условиям хозяйствования отечественных промышленных предприятий;

стандартизация значений частных показателей финансово-экономической гибкости с целью объединения разных по экономическому содержанию и единицам измерения показателей в единый обобщающий (или интегральный) показатель;

деление частных показателей финансово-экономической гибкости по характеру направленности их влияния на уровень финансово-экономической гибкости (показатели-стимуляторы и показатели-дестимуляторы) с целью правильной стандартизации их значений;

выбор базы сравнения частных показателей финансово-экономической гибкости с учетом их экономического содержания, особенностей деятельности отечественных предприятий (коксохимических предприятий) и характера направленности их влияния на уровень финансово-экономической гибкости;

возможность формирования однозначного вывода об уровне финансово-экономической гибкости и сравнения достигнутого уровня финансово-экономической гибкости предприятия с аналогичными показателями репрезентативной группы других предприятий и в динамике (т.е. разработка соответствующей шкалы значений интегрального показателя ФЭГ).

Таким образом, выбор базы сравнения и стандартизация частных показателей финансово-экономической гибкости промышленного предприятия является одним из главных этапов ее диагностики, который оказывает существенное влияние на формирование интегрального показателя ФЭГ.

Четвертый этап диагностики предусматривает расчет значимости (веса) каждого i -го частного показателя (группы показателей), которая определяется экспертным путем с помощью метода анализа иерархий, предложенного Т. Саати [9].

На пятом этапе диагностики проводится расчет обобщающих показателей финансово-экономической гибкости промышленных предприятий по группам показателей по следующей формуле:

$$\gamma_{\text{ФЭГ}} = \frac{\sum_{i=1}^n a_i^{\text{ст}} v_i}{\sum_{i=1}^n v_i}, \quad (1)$$

где $\gamma_{\text{ФЭГ}}$ – обобщающие показатели оценки уровня финансово-экономической гибкости промышленных предприятий;

$a_i^{\text{ст}}$ – стандартизированное значение i -го частного показателя в каждой группе показателей финансово-экономической гибкости;

v_i – вес i -го частного показателя в каждой группе показателей ФЭГ;

n – количество показателей в каждой группе.

На шестом этапе диагностики финансово-экономической гибкости промышленного предприятия предполагается расчет интегрального показателя ФЭГ ($\gamma_{\text{ФЭГ}}^{\text{инт}}$). На основе формулы средней геометрической из значений пяти обобщающих показателей ФЭГ рассчитывается интегральный показатель финансово-экономической гибкости:

$$\gamma_{\text{ФЭГ}}^{\text{инт}} = \sqrt[5]{(1 + \gamma_{\text{лф}})(1 + \gamma_{\text{да}})(1 + \gamma_{\text{пп}})(1 + \gamma_{\text{пр}})(1 + \gamma_{\text{пл}})} - 1, \quad (2)$$

где $\gamma_{\text{ФЭГлф}}$, $\gamma_{\text{ФЭГда}}$, $\gamma_{\text{ФЭГпп}}$, $\gamma_{\text{ФЭГпр}}$, $\gamma_{\text{ФЭГпл}}$ – обобщающие показатели финансово-экономической гибкости соответственно по группам: ликвидности и финансовой автономии (лф); деловой активности (да); эффективности производственного потенциала (пп); прибыльности и рентабельности (пр); платежеспособности (пл).

Добавление единиц к значениям обобщающих показателей необходимо для того, чтобы предотвратить случаи, когда нулевая величина любого из этих показателей автоматически преобразует $\gamma_{\text{ФЭГ}}^{\text{инт}}$ в 0 независимо от значений других показателей, не логично.

Седьмым этапом диагностики финансово-экономической гибкости промышленного предприятия является определение интервалов значений интегрального показателя ФЭГ (формирование шкалы значений).

Приобретенные расчетным путем значения интегрального показателя ФЭГ необходимо сравнить со шкалой значений, чтобы получить однозначный ответ об уровне финансово-экономической гибкости. Исходя из экономического значения интегрального показателя финансово-экономической гибкости, изменение его значений

колебаться в диапазоне $0 \leq \gamma_{\text{ФЭГ}}^{\text{инт}} \leq 1$. При этом, если значение данного показателя

равно 1 ($\gamma_{\text{ФЭГ}}^{\text{инт}} = 1$), т.е. максимальному значению, то это соответствует высокому уровню гибкости функционирования промышленного предприятия, что означает равновесие факторов, повышающих или понижающих уровень финансово-

экономической гибкости в данный момент времени. Если $\gamma_{\text{ФЭГ}}^{\text{инт}}$ приближается к 0, то это свидетельствует об отсутствии способности реагировать на изменения внутренней и внешней среды (т. е. полное отсутствие гибкости) и о наличии у субъекта реального сектора экономики признаков банкротства.

Возникает вопрос определения предельного значения уровня финансово-экономической гибкости, достижение которого свидетельствует о снижении финансово-экономической гибкости предприятия.

В действительности состояние предприятия нельзя характеризовать однозначно по дискретному числу любого показателя, всегда есть некоторая окрестность допустимых значений, в пределах которой происходит переход от одного состояния предприятия к другому. Кроме того, предельное значение уровня финансово-экономической гибкости имеет вероятностный характер, поэтому действительное его

значение ($\gamma_{\text{ФЭГ}}^{\text{пред}}$) находится в некоторой окрестности (Δ), а границы гибкого и негибкого состояния определяются соответственно.

Предельные значения частных показателей финансово-экономической гибкости определяются в процессе установления их нормативов: для показателей-стимуляторов – это минимальная граница норматива, для показателей-дестимуляторов – это максимальная граница норматива, которые затем стандартизируются аналогично фактическим показателям. Определение предельных значений ($\gamma_{\text{ФЭГ}}^{\text{пред}}$) для обобщающих и интегральных показателей финансово-экономической гибкости проводится по формулам (1) и (2) с применением в расчетах стандартизированных предельных значений частных показателей.

Величина окрестности предельного значения показателя финансово-экономической гибкости принимается согласно экспертной оценке, которая обычно колеблется в пределах 0,1-0,25. Предположим, что окрестность предельного показателя финансово-экономической гибкости равна 0,25 от его значения, тогда $\Delta = 0,25 * \gamma_{ФЭГ}^{пред}$

Исходя из вышеизложенного, разработанная шкала, характеризующая уровень финансово-экономической гибкости по значению интегрального показателя финансово-экономической гибкости, представлена на рис. 1.

Уровень финансово-экономической гибкости целесообразно исследовать в динамике с целью определения характера экономического развития промышленного предприятия. То есть все показатели финансово-экономической гибкости необходимо рассчитывать за несколько периодов с целью их сравнения между собой, определения тенденций развития промышленного предприятия и изменение его положения на рынке.

Выводы. Таким образом, предложенные этапы диагностики финансово-экономической гибкости промышленных предприятий позволяют определить уровень финансово-экономической гибкости на разных стадиях их жизненного цикла, выявить основные факторы и причины, которые снижают уровень ФЭГ, а также обосновать пути их устранения и мероприятия по улучшению финансово-экономического состояния промышленных предприятий. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении является обоснование стратегических направлений по повышению уровня финансово-экономической гибкости предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Белопольская, Т. В. Методи управління гнучкістю фінансової системи суб'єктів реального сектору економіки / Т. В. Белопольська, І. С. Чижко // Теорія та практика управління економічним розвитком : зб. наук. праць. – Івано-Франківськ, - 2013. – № 4(32). – С. 13-18.
2. Гибкое развитие предприятия в условиях рынка: проблемы, закономерности и пути реформирования / Под ред. Самочкина В. Н. – Тула: ТГУ, - 1997. – 122 с.
3. Дікань, Л. В. Фінансовий результат підприємств: теоретичні узагальнення та прикладний аналіз: монографія / Л. В. Дікань, О. О. Вороніна. – Харків: СПД ФО Лібуркіна Л. М., - 2008. – 92 с.
4. Довбня С. Финансовый анализ на различных этапах жизненного цикла предприятия / С. Довбня, Ю. Шембель // БИЗНЕС ИНФОРМ. – 1998. – №17-18. – С. 87-92.
5. Егоров, П. В. Формирование механизма управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний в Украине : монография / П. В. Егоров, Э. Ю. Терещенко, О. А. Сосновская, Е. Е. Офер. – Донецк: Донецчина, -2014. – 216 с.
6. Ефимова, О. В. Финансовый анализ / О. В. Ефимова. – М.: Бухгалтерский учет, 2002. – 528 с.
7. Коробецький, Ю. П. Імітаційні моделі у гнучкому виробництві: монографія / Ю. П. Коробецький, С. К. Рамазанов. – Луганськ : Вид - во СНУ ім. В. Даля, - 2003. – 280 с.
8. Оськина, Ю. Н. Обзор методик анализа финансовых результатов / Ю. Н. Оськина, Е. А. Баева // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – № 4 (50). – С. 126-130.
9. Саати, Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Томас Л. Саати; пер. с англ. Р. Г. Вачнадзе. – М.: Радио и связь, - 1993. – 314 с.
10. Тарасенко, Н. В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства / Н. В. Тарасенко. – Львів: ЛБІ НБУ, - 2000. – 485 с.
11. Фірстова, О. Ю. Управління підприємством на основі його життєвого циклу / О. Ю. Фірстова // 61-ша студентська наук.-техн. конф.: зб. тез доповідей. – Львів: Вид-во НУ «Львівська Політехніка», - 2004. – С.73-75.
12. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, - 2000. – 208 с.
13. Яковенко, Е. Г. Циклы жизни экономических процессов, объектов и систем / Е. Г. Яковенко, М. И. Басс, Н. В. Махров. – М.: Наука, 1991. – 524 с.

Поступила в редакцию 23.09.2016 г.

JUSTIFICATION DIAGNOSTIC STEPS LEVEL OF FINANCIAL AND ECONOMIC FLEXIBILITY OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES

D.Zabarina. O. Serhieieva

The article describes the main stages of the diagnosis level of financial and economic flexibility of the industrial enterprises; the system of partial indicators of financial and economic flexibility with their distribution to groups of indicators, stimulants and performance-disincentives; shows a method of determining the enterprise life cycle, summarizing and integral indicators of financial and economic flexibility; it developed a scale, characterizing the level of financial and economic flexibility of the industrial enterprise on the value of its integral indicator.

Keywords: diagnostics, financial and economic flexibility, life cycle, integral indicator, liquidity, financial autonomy, solvency, profitability.

Забарина Дарья Андреевна

старший преподаватель кафедры экономики предприятия

ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г.Донецк

zabarinadasha@mail.ru

+38-050-213-17-72

Сергеева Александра Валерьевна

кандидат экономических наук, доцент

ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г.Донецк

alexa_sergeeva@bk.ru

+38-095-514-27-49

Zabarina D.

senior lecturer

State organization of higher education "Donetsk national university of economics and trade named after Michael Tugan-Baranovsky", Donetsk

Serhieieva O.

candidate of economic sciences, associate professor

State organization of higher education "Donetsk national university of economics and trade named after Michael Tugan-Baranovsky", Donetsk

УДК 332.14

СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ТРАНСФОРМАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

© 2016. Т. В. Ибрагимхалилова

В статье проведено исследование сущности и содержания понятий «региональной экономики», «трансформация», «трансформация региональной экономики». Выделены подходы к рассмотрению сущности «региональная экономика», «трансформация». Определены элементы, охватываемые трансформацией экономической системы и параметры свидетельствующие о качестве преобразований. Выделены направления трансформационных процессов. Доведено, что трансформация региональной экономики должна осуществляться на основе использования совершенствующихся инструментов государственного регулирования в целях обеспечения прогрессивного социально - экономического развития региона.

Ключевые слова: трансформация; региональная экономика; трансформация региональной экономики, трансформационный процесс, качественные преобразования, структурные преобразования, системный подход, экономическая система.

Постановка проблемы. Качественные изменения в мировой экономике в большей степени связаны с процессами глобализации и регионализации. Глобализация приводит к ликвидации государственных границ в экономических процессах, увеличению мобильности труда и капитала, развитию единых стандартов и норм и, следовательно, унификации регионов [4], регионализация в свою очередь выражается в стремлении регионов сохранить свою уникальность и повысить роль в национальной и мировой экономике [8]. Однако обе эти тенденции рассматривают проблемы возрождения хозяйственных отношений на региональном уровне ко всем сторонам экономической жизни.

Наблюдаемые в мировом масштабе процессы, вызванные реформированием систем управления социально-экономического развития страны, связанные в большей степени со сменой политической строя и усилением децентрализации социально-экономической деятельности (рост самоуправления развития региона, сосредоточения в нем административных полномочий и хозяйственной самостоятельности) приводят к новому осмыслению значимости региона в контексте трансформации региональной экономики..

Анализ последних исследований и публикаций: региональной экономики посвящены исследования таких ученых как: П. Алампиев¹⁰, В. Кистанов¹¹, А. Пробст¹², Э. Алаев¹³, Н. Некрасов¹⁴, И. Тюенн¹⁵, А. Вебер¹⁶, В. Кристаллер¹⁷, А. Леш¹⁸,

¹⁰ Алампиев, П. М. Экономическая интеграция - объективная потребность развития мирового социализма [Текст] / П. М. Алампиев, О. Т. Богомолов, Ю. С. Ширяев. - М. : [б. и.], 1971. - 100 с.

¹¹ Кистанов, В. В. Региональная экономика России [Текст] : учеб.для вузов / В. В. Кистанов, Н. В. Копылов. - М. : Финансы и статистика, 2002. - 584 с.

¹² Пробст, А. Е. Размещение социалистической промышленности [Текст]: теоретические очерки / А. Е. Пробст. - М. : [б. и.], 1962. - 340 с.

¹³ Алаев Э. Б. Социально-экономическая география: понятийно-терминологический словарь / Э. Б. Алаев. - М. : Мысль, 1983. - 290 с.

¹⁴ Некрасов Н.Н. Региональная экономика. Изд. 2-е — М.: Экономика, 1978. — 340 с.

¹⁵ «Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и национальной экономике» (Der Isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationaloekonomie, 1826).

имеющих теоретическую и практическую ценность. Результаты исследований проблем трансформационных процессов нашли отражение в научных трудах: Л. Абалкина¹⁹, А. Аганбегяна²⁰, Р. Гринберга²¹ и других отечественных учёных. В них раскрываются общенаучные проблемы исследований трансформационных изменений экономических систем. Несмотря на широкую изученность с теоретической точки зрения сущности и целесообразности трансформационных преобразований, на сегодняшний день еще не до конца раскрыта сущность и содержание понятия «трансформация региональной экономики», определены факторы, обуславливающие ее, что и является целью исследования.

Целью статьи является исследование сущности трансформации региональной экономики и определения ее особенностей в современных экономических условиях.

Основное содержание. Для более глубокого понимания проблем, касающихся вопросов трансформации региональной экономики, необходимо определить фундаментальную основу базового понятия "региональная экономика", всесторонне и глубоко теоретически обосновать, указывая на природу и условия возникновения и эффективного применения дефиниции «региональная экономика».

Термин «региональная экономика» был предложен известным исследователем региональных социально-экономических систем В. Ф. Павленко [5].

В классическом понимании региональная экономика представляет собой совокупность взаимосвязанных экономических, социальных, экологических, демографических связей, исторически сложившихся в пределах области (региона) государства.

Согласно определению, данному академиком Н. Н. Некрасовым (1975), региональная экономика как отрасль экономической науки изучает совокупность экономических и социальных факторов и явлений, обуславливающих формирование и развитие производительных сил и социальных процессов в региональной системе страны и каждом регионе.

Как отмечает группа авторов [9, с. 15] понятие «региональная экономика» имеет два смысла. Первый — это реально существующее хозяйство какого-либо региона (территории). Дефиниции понятий «регион» и «территория» приводятся ниже. Второй смысл — наука, изучающая хозяйство регионов (территорий).

Региональная экономика — раздел экономики, изучающий организацию хозяйства на региональном уровне с целью оптимизации социально-экономического развития страны и ее отдельных территорий [9, с. 17].

Согласно трактовке А.Г. Мазура [12, с. 11], региональная экономика представляет собой целостную систему закономерностей, связей и пропорций осуществления

¹⁶ Вебер А. О теории размещении промышленности. Т. 1. Чистая теория размещения (1909) — („Über den Standort der Industrie. Bd. 1: Reine Theorie des Standorts“). Рус. пер. (1926), англ. пер. (1929). [Электронный ресурс] режим доступа: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=520180/>

¹⁷ Kiesewetter H. Region und Industrie in Europa 1815-1995 // Franz Steiner Verlag Wiesbaden GmbH. — 2000. — С. 77-78.

¹⁸ Лёш А. Пространственная организация хозяйства. М.: Наука, 2007. 664 с. (первое издание - Лёш А. Географическое размещение хозяйств. М.: Изд-во иностр. лит., 1959. 455 с) (нем. Die räumliche Ordnung der Wirtschaft: eine Untersuchung über Standort, Wirtschaftsgebiete und internationalem Handel. Jena: Fischer, 1940)

¹⁹ Абалкин Л. И. Избранные труды : в 4 т. / Л. И. Абалкин ; сост. О. М. Грибанова. – Москва : Экономика, 2000. – Т. 4 : В поисках новой стратегии – 799 с. – 799с.

²⁰ Аганбегян, Абел Гезевич. Экономика России на распутье . : Выбор посткризисного пространства [Текст] / А. Г. Аганбегян. - М. : АСТ : Астрель : Владимир : ВКТ, 2010. - 379 с.

²¹ Гринберг Р. С., Рубинштейн А. Я. Индивидуум & Государство: экономическая дилемма. — М.: Весь Мир, 2013. — 460 с.

воспроизводственных процессов субъектами хозяйственной деятельности различных форм собственности на административно-очерченной территории.

По мнению Е.Б. Алаева, региональная экономика является "географическим направлением в экономике, исследующая особенности и закономерности размещения производительных сил (РПС) и развития районов". При этом под размещением производительных сил ученый понимал их динамическое состояние, характеризующее распределение по территории предметов и средств труда и рабочей силы соответственно действия природных, социальных и экономических условий и факторов [1].

Понятие "региональная экономика" трактуется в науке неоднозначно и можно выделить ряд подходов, а именно часто его употребляют для выявления конкретного состояния распределения по территории отдельных экономических объектов и населения (анализ фиксированного состояния процесса); рассматриваться как форма организации деятельности людей и производства; как процесс реализации определенных сдвигов в размещении объектов производственного и социального комплексов на определенной территории или как одно из направлений экономической политики государства.

Повышение роли регионов в стабилизации экономики государств требуют радикальных экономических преобразований, способствующих переходу экономики в новое, качественно иное состояние в связи с кардинальными реформами экономической системы [12].

Для каждого этапа развития экономики характерен определенный трансформационный период, позволяющий перевести экономику на новый более высокий уровень.

Так, Аристотель трансформацию обозначает как процесс рождения другой формы, которая может быть воспроизведением первой или ее замещением на форму другого вида, но никакого изменения внутри той же самой формы не происходит. Хавьер Субири трансформационный процесс рассматривал как процесс, в котором трансформируется сама форма и поэтому осуществляет в субъекте подлинно «трансформальную» и «трансформирующую» причинность. При этом не имеет значения, произойдет ли трансформация новую форму целиком или только отдельные моменты формы [10].

К. Маркс и А. Сен-Симон трансформацию связывают с идеей общественного прогресса, перехода общества с одной ступени на другую, более высокую.

Бродский Б.Е. под трансформацией понимает изменение макроэкономической и институциональной структуры общества: на смену институтам планового централизованного хозяйства, предусматривающим доскональное планирование натуральных и стоимостных показателей работы предприятий, приходят институты децентрализованного рыночного хозяйства, в которых основную роль играет механизм согласования предпочтений экономических агентов на основе рыночных цен обмениваемых благ [2].

Преобразование социальных институтов, социальных структур, нередко сопровождающееся их коренной ломкой такое определение дает трансформации Мельник Л.Г. [6].

Ерохин Е. А. считает, что трансформация – это смена структуры какого-либо объекта в рамках самоорганизующегося процесса [11].

По мнению Ивлева Г. трансформация – это преобразование общественной системы различного масштаба, глубины, направленности, вызванные внутренними или внешними факторами или их комбинацией, которая заключается в ее рассмотрении как некоего достаточно продолжительного периода времени, когда переходность,

неопределенность, альтернативность дальнейшего развития доминируют в экономике, определяют ее функционирование, подчиняют себе воспроизводственный процесс [3].

Сущность проблемы трансформации в большей степени раскрывается при системном осмыслении современных парадигм и в меньшей – при построении на их основе частных оригинальных теорий. Определение термина «трансформация», представленное в различных источниках, систематизировано и отражено на рис. 1.

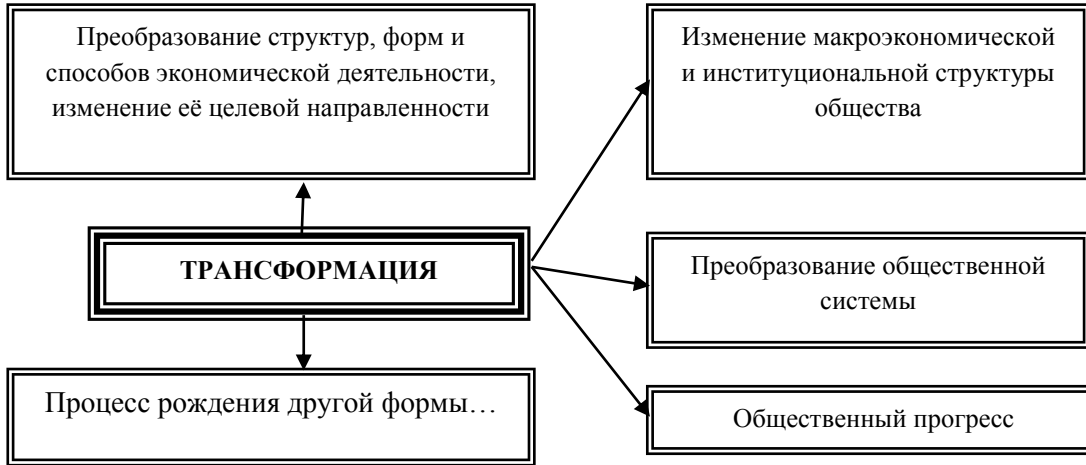


Рис. 1. Определение термина «трансформация» в различных источниках

Таким образом, рассматривая «трансформацию» с позиции системного подхода, можно отметить, что это преобразование социально-экономической системы из одного состояния в другое, качественно новое, посредством последовательной реализации множества позитивных и негативных структурных сдвигов, изменяющих экономические взаимоотношения между элементами системы и приводящие к модификации основных характеристик системы, как количественных, так и качественных.

Импульсом для трансформации является кризис системы, исчерпание потенциала развития, неспособность удовлетворить растущие потребности общества и адекватно реагировать на изменение среды и внешние вызовы, несоответствие имеющейся технологической структуры, достигнутого уровня производительности и масштабов производства качественно новым потребностям [14].

Трансформация экономической системы является сложным процессом, предстающим как переплетение многочисленных, порой противоположно направленных тенденций, рождающих новые формы движения рыночной системы. В качестве признака трансформации экономической системы выступает выростания, наслаения новых отношений на уже существующие, которые способствуют обогащению системы. Эти отношения могут выступать доминантами развития, но логику и цель движения не меняют.

Качество преобразований обозначается только после окончания их реализации за счет определения таких параметров как:

- длительность и размытость изменений;
- сосуществование и интеграция новых форм с предшествующими формами.

Современные трансформационные процессы, которые определяют экономическое развитие, предусматривают следующие структурные изменения, а именно переход:

- 1) от низких до высоких затрат энергии;
- 2) от традиционного к модернизированному сельского хозяйства;
- 3) от традиционного производства к производству с помощью знаний;
- 4) уменьшение сельского населения и рост урбанизации;

5) сокращение смертности и рост продолжительности жизни [15, с. 3].

Как свидетельствует опыт многих стран и регионов, в которых проходят трансформационные процессы, качественные преобразования в них организуются по трем направлениям:

1) либерализация хозяйственных отношений (т.е. снятие ограничений в функционировании рынка) путем демонтажа организационных структур и централизованного распределения ресурсов;

2) институциональные перемены, связанные с реформированием отношений собственности, становлением самодействующих субъектов рынка и созданием его инфраструктуры;

3) позитивные сдвиги в развитии реальной экономики.

Сдвиги в развитии реальной экономики сопряжены с наиболее сложными и долговременными проблемами, среди которых:

– преодоление кризисного спада и выход на режим устойчивого и эффективного роста;

– принципиальное изменение структуры общественного производства, модернизация его материально-технической базы и инновационных технологий;

– органичное и равноправное включение национальной экономики в мирохозяйственные отношения[7].

Необходимо отметить, что базисные положения парадигмы трансформации должны отражать механизм генезиса будущей системы в виде диалектики материальных предпосылок и структурно-функциональных детерминант, обуславливающих развитие элементов содержания и форм реализации.

Трансформация экономической системы является сложным процессом, представляющим собой переплетение многочисленных, порой противоположно направленных тенденций, рождающих новые формы движения рыночной системы.

Характеризуя трансформацию как социально-экономический процесс постепенных, поэтапных, последовательных институциональных и структурных преобразований, ведущих к формированию качественно новых механизмов функционирования экономики на всех уровнях, необходимо обратить внимание на тот факт, что он должен осуществляться на основе использования совершенствующихся инструментов государственного регулирования в целях обеспечения прогрессивного социально - экономического развития страны (региона).

Элементы, которые охватывает трансформация социально-экономической систем представлены на рис. 2.

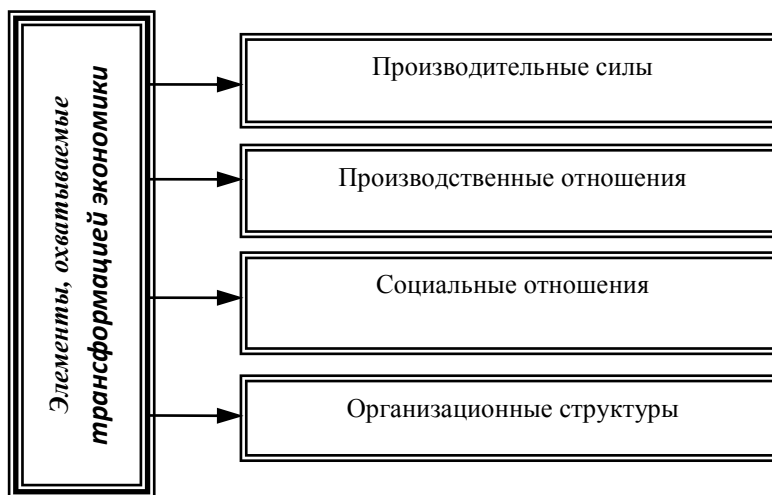


Рис. 2. Элементы, охватываемые трансформацией экономической системы

Поскольку до сих пор в научном кругу не сформировалось единого подхода к трактовке понятия «трансформация региональной экономики» это позволяет сформировать авторское видение данного явления. Так, по нашему мнению, под трансформацией региональной экономики предлагается понимать процесс преобразования отношений и связей в социально-экономической системе посредством центростремительного распределения экономической активности и изменения хозяйственной структуры региона, в соответствии с целевыми установками развития и заданным территориальным составом его элементов, направленный на оптимизацию использования имеющихся ограниченных ресурсов и повышение качества жизни населения.

Объективность процесса формирования нового направления трансформационных преобразований обусловлена выбором путей социально-экономического развития, успех данного развития должен базироваться на концепции четырёх «И» — институты, инвестиции, инфраструктура, инновации.

Выводы: таким образом, трансформация региональной экономики это процесс преобразования отношений и связей в социально-экономической системе региона посредством центростремительного распределения экономической активности и изменения хозяйственной структуры региона, в соответствии с целевыми установками развития и заданным территориальным составом его элементов, направленный на оптимизацию использования имеющихся ограниченных ресурсов и повышение качества жизни населения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

9. Алаев, Е.Б. Социально-экономическая география: Понятийно-терминологический справочник. - М., 1993. – 342 с.
10. Бродский, Б. Е. Лекции по макроэкономике переходного периода [Текст]: учеб. пособие [для студ. вузов] / Б. Е. Бродский. — М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. — 223 с.
11. Ивлева, Г. Трансформация экономической системы: обзор концепций и контуры общей теории [Текст] / Г. Ивлева // Общество и экономика. - 2003. - N 10. - С. 3-40.
12. Калюжнова, Н. Я. Конкурентоспособность регионов в условиях глобализации / Н. Я. Калюжнова. – М.: ТЕИС, 2003. – 526 с.
13. Кузнецов, Н.Г. Региональная экономика. / Под ред. Н. Г. Кузнецова и С.Г. Тяглова. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2001. - 320 с.
14. Мельник, Л.Г. Экономика и информатизация: экономика информатизации и информатизация в экономике: энциклопедический словарь / Л. Г. Мельник. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005. – 384 с.
15. Мокичев, С.В. Экономическая теория. Часть II. Макроэкономика.) / С.В. Мокичев, В.В. Малаев, С.Н. Котенкова, Д.Х. Галлямова, С.Д. Мокичев, [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kpfu.ru/docs/F2084042559/Тема.13.pdf>
16. Перский, Ю.К. Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты / под ред. Ю. К. Перского, Н. Я. Калюжновой. – М.: ТЕИС, 2003. – 472 с.
17. Прокопов, Ф.Т. Региональная экономика и правление развитием территорий: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / И. Н. Ильина, Леонард К.С., Хорева О.Б. [и др.] ; под общ.ред. Ф. Т. Прокопова. — М.: Издательство Юрайт, 2015. — 350 с., с. 15
18. Субири, Х. О сущности / Х. Субири. - М.: Институт философии, теологии и истории св. Фомы Аквинского, 2009. - 456 С.
19. Ерохін, С. А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект) / С. А. Ерохін – К.: Вид-во «Світ знань», 2002. –528 с.
20. Зинь, Є. А. Регіональна економіка./ Є. А. Зинь -К.:”ВД „Професіонал”. 2007. - С. 22-27.
21. Мазур, А. Г. Регіональна економіка: проблеми відтворення і управління. - Вінниця: ВАТ «Вінницяоблдрокерія», 2000. - 263 с.
22. Поченчук, Г. М. Закономірності трансформаційних процесів національної економіки [Текст] / Галина Михайлівна Поченчук // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-

поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2014. – Том 16. – № 1. – С. 123-129.

23. McCordGordon, C. Development, Structure, and Transformation: Some Evidence on Comparative Economic Growth [Електронний ресурс] /Gordon C. McCord, Jeffrey D. Sachs.– NBER Working Paper, 2013. – No.19512. – Режим доступа: <http://www.nber.org/papers/w19512>.

Поступила в редакцию 10.09.2016 г.

ESSENCE AND FEATURES OF THE TRANSFORMATION OF REGIONAL ECONOMY

T.V. Ibragimhalilova

The paper studied the nature and content of the concepts of "regional economy", "transformation", "transformation of the regional economy." Obtained approaches to the consideration of the essence of "regional economy", "transformation". The elements covered by the transformation of the economic system and the parameters indicative of the quality change. Obtained direction of transformation processes. Bring that the transformation of the regional economy should be based on the use of perfecting the tools of state regulation in order to ensure progressive socio - economic development of the region.

Keywords: transformation; regional economy; the transformation of the regional economy, the transformation process, qualitative changes, structural changes, systemic approach, the economic system.

Ибрагимхалилова Татьяна Владимировна

кандидат экономических наук

и.о. зав. кафедрой маркетинга и логистики

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

+38050-029-18-88

Ibragimhalilova Tatiana

kandidat of economics, PhD, Associate professor

Donetsk National University, Donetsk

УДК 33. 339.13

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ - E-COMMERCE РОССИИ КАК ФОРМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

© 2016. *Е. А. Кондрашова*

В статье исследованы теоретические и практические аспекты развития электронной коммерции как составляющей национальной экономики России, определены модели взаимодействия участников рынка e-commerce. Выполнено теоретическое обоснование основных закономерностей становления рынка электронной коммерции. Произведено сегментирование рынка электронной коммерции России по основным укрупненным нишам и товарным группам, выполнен анализ активности интернет-аудитории по географическому признаку, представлена структура оплаты коммерческих операций на российском рынке e-commerce, а также прогнозные сценарии развития и проникновения e-commerce в структуру малого и среднего бизнеса России, определено состояние и перспективные направления его развития.

Ключевые слова: информационно-коммуникационные технологии; электронная коммерция; сегментирование; электронная торговля; рынок, интернет-магазин; онлайн-ритейл; интернет-аудитория; электронные платежи.

Постановка проблемы. Общественные преобразования, которые происходят последнее время в глобальной экономике, предусматривают активный поиск путей и средств ее кардинального инновационного обновления, в частности путем информатизации экономических процессов как одного из ключевых направлений модернизации бизнеса в современных условиях. Внедрение инновационных технологий и информационных систем в секторе коммерческой деятельности с учетом тенденций глобализации во всех сферах экономики обусловило формирование рынка электронной коммерции.

Современные технологии превратили «Интернет» в развитую инфраструктуру, которая охватывает все основные информационные центры, мировые библиотеки, базы данных научной и правовой информации, многие государственные и коммерческие организации, биржи и банки. Сегодня «Интернет» может рассматриваться как огромный рынок, способный охватить в потенциале практически все население Земли. Именно поэтому производители программных и аппаратных решений, торговые и финансовые организации активно развивают различные виды и методы ведения коммерческой деятельности в «Интернет».

Развитие информационно-коммуникационных технологий играет ключевую роль в формировании рынка электронной коммерции как на макро- уровне (в плоскости глобального развития общества и трансформации его в постиндустриальное), так и на мезо- и микро- уровне. Несмотря на наличие стимулирующих факторов, в частности влияния глобализационных процессов, внедрение инновационных технологий, а также капиталовложений со стороны иностранных инвесторов, синергетическое сочетание которых обусловило стремительный рост и развитие рынка e-commerce в 2012-2014 гг., рынок России еще не достиг уровня развития Китая, Великобритании и США. Если не учитывать инновационную составляющую, благодаря которой рынок электронной коммерции имеет высокий потенциал развития, то ощущается влияние негативных тенденций, обусловленных экономическим спадом.

Анализ последних исследований и публикаций. Учитывая вышесказанное, данное исследование целесообразно проводить на основе комплексного изучения состояния рынка и специфики течения рыночных процессов в экономике РФ. Исследованиями в области электронной коммерции занимались такие ученые как

О.В. Сидорова [1], Е.С. Пешеходько [2], А.А. Гаврилин [3], а также ведущие аналитики Ассоциации электронных коммуникаций (РАЭК), агентства InSales, Morgan Stanley Research, Ecommerce Europe и др. Однако, в имеющихся научных трудах и исследованиях остаются не полностью раскрыты вопросы современного состояния и перспектив развития рынка электронной коммерции в России с учетом регулярно изменяющихся рыночных условий.

Цель работы - обзор и анализ текущего положения e-commerce в современных условиях неопределенности развития экономики, освещение основных тенденций развития рынка электронной коммерции в контексте определения структуры и перспективных направлений развития этого рынка в России.

Основное содержание. Рынок электронной коммерции в России справедливо можно назвать одним из самых прогрессивных и инновационных, поскольку базой для его функционирования является информационно-коммуникационные технологии, а основным каналом предоставления, получения и распространения информации - сеть Интернет, где происходит большинство бизнес-операций.

По нашему мнению, рынок электронной коммерции - это система экономических отношений по поводу купли - продажи товаров и услуг, осуществляемых с помощью информационно-коммуникационных технологий в виртуальном пространстве, которые обеспечиваются соответствующей инфраструктурой. Этот рынок обеспечивает реализацию таких процессов, как исследования рынка, продажа товаров и услуг, выполнения заказов, расчеты по сделкам, послепродажное обслуживание и др. Соответственно, субъектами рынка электронной коммерции выступают бизнес-единицы, потребители и государство, которое также является основным регулятором рынка. Стоит добавить, что организационно-технологической базой функционирования рынка электронной коммерции выступает web-сайт (совокупность технических средств, программных продуктов и методов, то есть информационных система для реализации в автоматизированном режиме технологических процессов определенной коммерческой операции).

Обобщая теоретические аспекты и учитывая современные мировые и отечественные тенденции развития рынка электронной коммерции, можно отметить, что:

- 1) большинство коммерческих операций, осуществляемых на рынке электронной коммерции обеспечивается за счет сети Интернет;
- 2) базой функционирования рынка электронной является web-сайт;
- 3) основу рынка составляют операции по поводу купли-продажи товаров и услуг, дополнительные операции обеспечивают субъекты, образующие инфраструктуру;
- 4) основными субъектами на рынке есть бизнес единицы, потребители и государство (в отдельных источниках выделены физические, юридические лица и правительственные организации).

Взаимодействие указанных субъектов рынка электронной коммерции позволяет выделить сектора рынка, которыми определяются модели взаимодействия участников рынка e-commerce (табл. 1). Выделяется девять секторов рынка электронной коммерции, среди которых наибольшее количество операций относится к моделям B2B и B2C [4].

Переходя от вышеупомянутых обобщений к реалиям развития российского рынка, отметим, что в целом торговые операции (с помощью различных каналов продаж) составляют 2,2% в структуре ВВП по состоянию за 2015 г.

Рынок электронной коммерции в России представляет систему экономических отношений по поводу купли-продажи товаров и услуг, которая осуществляется с помощью информационно-коммуникационных технологий в виртуальном пространстве

и обеспечивается соответствующей инфраструктурой. Продвижение российского рынка e-commerce, анализ его основных тенденций и закономерностей является условием дальнейшего развития в целом коммерческой деятельности в России.

Отметим, что под электронной коммерцией понимается коммерческое взаимодействие субъектов бизнеса по поводу купли-продажи товаров и услуг (материальных и информационных) с использованием информационных сетей (Internet, сеть сотовой связи, внутренние локальные сети фирм). Сюда относят электронный обмен информацией (Electronic Data Interchange, EDI), электронное движение капитала (Electronic Funds Transfer, EDF), электронную торговлю (E-trade), оборот электронных денег (E-cash), электронный маркетинг (E-marketing), электронный банкинг (E-banking), электронные страховые услуги (E-Insurance) и др. [1].

Таблица 1

Сектора и модели взаимодействия субъектов рынка электронной коммерции

	Business	Customer	Government
Business	Торгово-закупочные площадки (среди которых и агрегаторы). Электронные аукционы. Доски объявлений. Электронные тендеры.	Электронные торговые ряды. Электронные витрины и каталоги. Электронные магазины. Электронные аукционы	Электронные торги по закупке продукции для государственных целей.
Customer	Доски объявлений. Электронные аукционы.	Доски объявлений. Электронные аукционы.	Доски объявлений. Электронные аукционы.
Government	Электронные тендеры. Электронные торги по продаже имущества	Электронные торги по продаже имущества	Электронные тендеры. Электронные торги по продаже имущества

В современных условиях неопределенности рынка и трудностях ведения бизнеса, электронная коммерция дает возможность фирмам и организациям существенно сокращать финансовые ресурсы и временные затраты, повышать конкурентоспособность, осваивать новые рынки сбыта, собирать и анализировать информацию о потребностях клиентов, своевременно реагировать на изменения рыночной конъюнктуры.

Рынок электронной коммерции России в настоящее время находится на стадии интенсивного развития. По данным исследовательского агентства Data, количество занятых в интернет индустрии возросло на 66 % и составило 2 млн. чел., а также произошло заметное увеличение доли интернет экономики в ВВП страны - с 1,6 до 2,2 %[2]. Показатели роста доли «интернет – зависимых» отраслей показывают увеличение показателей в двойном объеме, а их доля в ВВП выросла с 10 до 16 % [1]. Важным является и 30 % рост объема интернет - платежей. Все это говорит о том, что население России к интернету привыкло, в нем живет и им активно пользуется экономически. Следует отметить, что темпы роста данного сектора экономики значительно опережают темпы роста экономики страны: за 2014 год ВВП России вырос на 3,5%, а e-commerce – на 26%. По мнению экспертов компании J'son & Partners Consulting, ожидаемые темпы роста этого рынка 15-20% ежегодно [2]. Тогда к 2020 году объем рынка электронной коммерции составит более 2180 млрд. руб. (рис. 1).

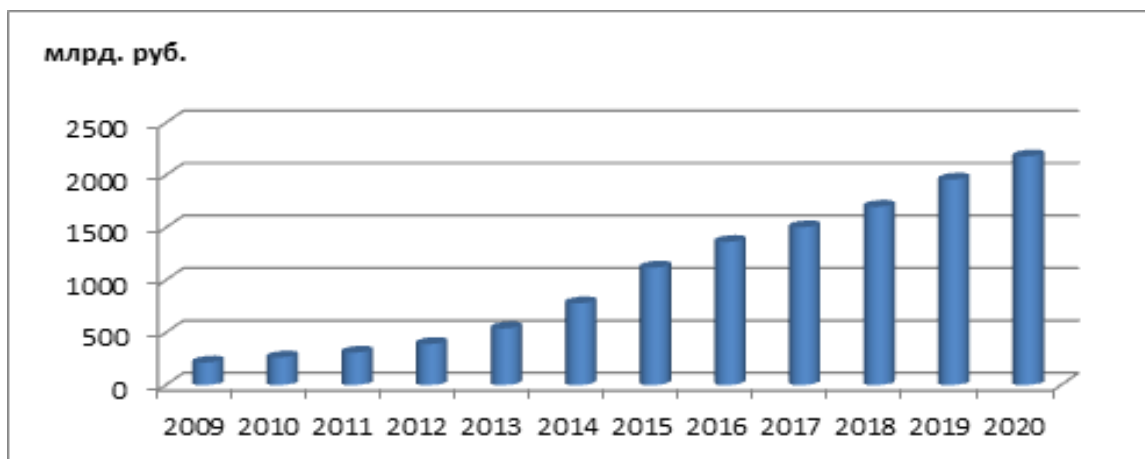


Рис. 1. Объем рынка электронной коммерции в России (млрд. руб.) [5]

Однако, стоит отметить, что такой сегмент в экономике России как электронная коммерция интенсивно развиваться начал только в последние годы. До 2011 года доля интернет-продаж составляла менее 1% от общего объема торгового оборота России, в 2012 – около 2%. По мнению экспертов, к 2020 году рынок электронной коммерции составит около 7% от общего объема торговли в России [2].

Сегмент электронной коммерции объединяет несколько взаимосвязанных рынков, которые используют Интернет как платформу для продажи товаров и услуг, а также осуществления финансовых операций. Это самый большой с точки зрения объема сектор экономики Рунета. В этом году кроме трех рынков, измерявшихся ранее, было принято решение измерить еще один, таким образом, сегментация выглядит следующим образом:

1. Рынок онлайн-ритейла — продажа физических товаров и офлайновых услуг (билеты на мероприятия, купоны и др.) через Интернет. Один из главных структурных элементов-сommerce. Согласно данным исследований, в 2015 прирост данного рынка составляет 29%, что позволило ему достичь прибыли 475 млрд. рублей [5]. Прогноз на следующий год оптимистичен, порядка 20%, что говорит о стабильности данной сферы. Это в первую очередь связано с дальнейшим развитием доступа к Интернету, увеличением мобильного трафика, изменением покупательских практик в сфере онлайн торговли.

Падение курса рубля, рост цен привели к повышению спроса на бытовую технику и электронику, пользователи стали чаще покупать цифровые товары. Кроме того, наблюдается повышение спроса на импортную продукцию, ощутимо возрастает доля покупок с прямой доставкой из Китая, входит в практику покупка «дорогих» товаров категории люкс. Еще одна положительная тенденция - это развитие логистических операторов и Почты России. Отрицательные тенденции заключаются в падении покупательской способности в регионах, а также в падении реальных доходов населения. Кроме того, переструктурировались продажи: В и С-бренды начали «отнимать» долю А-брендов, структура рынка и потребления меняются.

2. Рынок электронных платежей - рынок онлайн - расчетов между компаниями и пользователями за товары и услуги в Интернете. Данный рынок очень сложно считать, поскольку, он включает в себя как оплату товаров и услуг, так и комиссию. Оценки экспертов этого года показывают рост в 36%, при планируемом на уровне 40%, объем, таким образом, составил 476 млрд. рублей [5]. Прогноз на 2016 год умеренный, зафиксирован на уровне 20%. Подобный характер развития стал возможен за счет роста мобильного Интернета и его использование на смартфонах и планшетах. Одной из

тенденций является развитие онлайн - банкинга, что отражено в появившихся игроках, среди которых есть все основные банки. Это привело к росту платежей по дистанционным каналам.

3. Рынок продажи туристических онлайн услуг - продажа авиа и ж/д билетов, туров, бронирование гостиниц и дополнительные услуги (прямые продажи и агентские продажи). Рынок онлайн-туризма считается активно развивающимся, в 2014 году он вырос на 43% (таким образом, оправдался оптимистичный прогноз в 45%), и объем рынка оценен в 279 млрд. рублей. Однако прогноз экспертов умеренный, увеличение объема ожидается на 13% [2]. Многие компании ушли с рынка, поток туристов снижается, отток происходит в основном из-за изменения курса валют. Бизнес непрозрачный, довольно много рисков, потребители становятся более осторожными, покупают более аккуратно, частично совершают оплату билетов, гостиниц, бронь автомобиля и т.д. Рынок скорее дифференцировался и каждый занял свою нишу - продажи пакетных туров, бронирование авиабилетов, гостиниц и дополнительных услуг.

4. Прочие услуги. Данный рынок был оценен впервые и сразу в 128 млрд. рублей. Сюда входят услуги такси-приложений, купонов, поиск работы, и т.д. Он появился в связи с ростом популярности электронных услуг, смартфонизацией, что обусловлено развитием Интернета в России и увеличением доверия к онлайн - сфере со стороны пользователей. В связи с тем, что предмет рынка многообразен, игроков названо много, и большинство находятся в разных сферах функционирования, затруднено их ранжирование.

Таким образом, в результате исследования рынка электронной коммерции как формы развития малого и среднего бизнеса, можно констатировать факт того, что данный сегмент продемонстрировал самую высокую динамику, в среднем 33% за последний год. Кроме того, эксперты прогнозируют стабильный рост e-commerce и дальнейшее развитие в ближайшей перспективе, несмотря на сложные экономические и политические условия.

В рамках данного исследования считаем необходимым остановиться также на обзоре и анализе активности интернет-аудитории по географическому признаку, сегментации по наиболее востребованным товарным группам, а также способах оплаты коммерческих операций на российском рынке e-commerce.

Исследования консалтинговых компаний показывают, что 71% суточной российской интернет-аудитории – это 20,2 млн. человек – совершают покупки онлайн в течение месяца. Менее половины всех онлайн-покупателей проживают в российских городах-миллионерах, а треть онлайн-покупателей – в небольших городах с населением от 100 тыс. до 500 тыс. человек. Распределение онлайн-покупателей по городам проживания и их доля среди интернет-пользователей приведено на рис.2 [3].

Распространенность онлайн-покупок растет вместе с ростом города. В небольших городах доля онлайн-покупателей среди активной интернет-аудитории составляет немногим более 63%. В Москве доля онлайн-покупателей – уже превышает 80%.

Такое расслоение связано как с запаздывающим (по сравнению с крупными городами) распространением интернета в малых городах, так и с относительно низким локальным уровнем сервиса и местных, и федеральных интернет-магазинов.

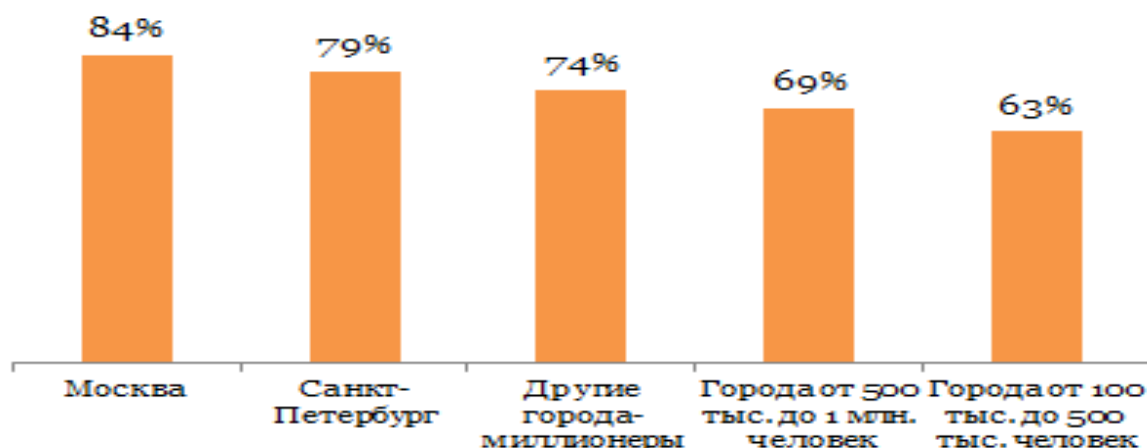


Рис. 2. Доля онлайн-покупателей среди интернет-пользователей разных городов РФ

Распространенность онлайн-покупок практически не зависит от региона России. Доля онлайн-покупателей в разных федеральных округах кроме Центрального колеблется от 64% до 69% и зависит, прежде всего, от доли интернет-аудитории, проживающей в крупных городах.

Продажа физических (материальных) товаров – основная часть электронной коммерции в России. 61% активной интернет-аудитории (или 85% от всех онлайн-покупателей) покупали онлайн именно физические товары (рис.3) [6].

Наиболее популярные категории покупок – одежда, обувь, электроника (включая компьютерную технику и телефоны), косметика и средства гигиены.

Цифровые товары (приложения для мобильных устройств, электронные книги и всевозможный развлекательный контент: кино, музыку, игры и т.д.) покупали онлайн 27% активных интернет-пользователей.



Рис. 3. Сегментация рынка e-commerce с учетом доли интернет-пользователей, совершивших онлайн-покупку товаров в той или иной категории

Анализируя способы оплаты на рынке e-commerce, стоит отметить, что наличные по-прежнему остаются самым популярным способом оплаты онлайн-покупок, однако уже больше половины онлайн-покупателей предпочитают иные способы оплаты.

Хотя бы одну покупку оплатили онлайн (то есть непосредственно в интернете) 63% онлайн-покупателей. При этом самым популярным способом онлайн-оплаты

является оплата банковской картой – хотя бы одну онлайн-покупку оплачивали, вводя номер банковской карты в интернете, 34% покупателей (рис. 4).

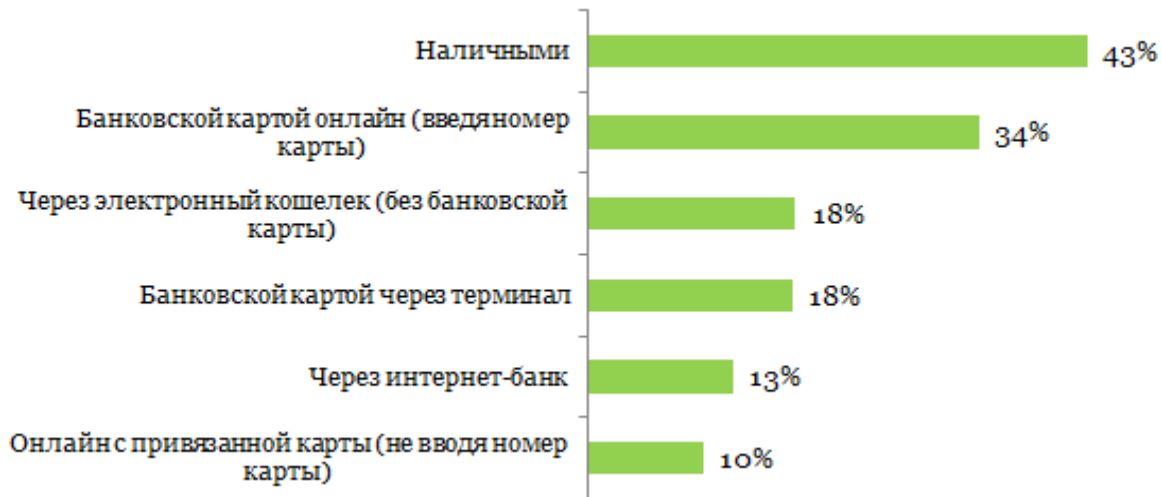


Рис. 4. Структура оплаты коммерческих операций (в % отношении) на российском рынке e-commerce [3]

В 2014 году Фондом «Общественное Мнение», совместно с эксперт-консультантами и представителями экспертного интернет-сообщества был подготовлен прогноз развития интернета на основе анализа результатов опросов населения проведенных Фондом с 2004 по 2014 год. Для показателей по России в целом подготовлено 2 сценария — оптимистичный и консервативный прогноз.

В основе оптимистичного прогноза лежит предположение, что: будут в основном выполнены планы Минкомсвязи по обеспечению широкополосного доступа (ШПД) в интернет малонаселенных пунктов; стоимость терминалов доступа (смартфонов, ноутбуков, десктопов и планшетов) будет достаточно низка; тарифы операторов связи и провайдеров доступа к интернету-доступны для населения.

В основе консервативного прогноза лежит предположение, что планы Минкомсвязи не будут выполнены. По данным исследований ФОМ на лето 2015 года показатель проникновения интернета среди взрослого населения России составил 66%, или 77,5 млн. человек. Доля активной аудитории - это выходящие в Сеть хотя бы раз за сутки - сейчас составляет 53% (62,0 млн. человек). Годовой прирост интернет - пользователей, выходящих в сеть хотя бы раз за месяц, составил 8%, а для суточной аудитории данный показатель равен 6%. Ниже в табл.2 представлены данные факт-прогноз за 2015 - 2019 гг [7].

Таблица 2
Прогноз развития и проникновения e-commerce в структуру бизнеса России

Прогноз, 18+, вся Россия.%	2015	2016	2017	2018	2019
Консервативный	65,83	68,74	71,25	73,46	75,42
Оптимистичный	68,27	72,17	75,58	78,59	81,22

Анализ проведенных исследований показал, что в 2014 году наблюдалось незначительное отставание показателя проникновения от значений консервативного прогноза, однако в 2015 году проявилась позитивная динамика - показатель «факт» отстает от оптимистичного прогнозного, но превышает консервативные ожидания. Данный результат также является условным признаком того, что предпринимаемые

меры по повышению интернетизации населения дают свои плоды, однако темпы роста аудитории могут быть выше. В 2016 году согласно оптимистичному прогнозу, доля месячной интернет-аудитории среди взрослого населения России может составить 72%, согласно консервативному — 69%, однако, скорее всего фактическое значение будет в районе 70% от населения [6].

Выводы. Таким образом, подводя итоги данного исследования, можно констатировать, что российская интернет-торговля продолжает расти со скоростью 30-35% в год (в денежном выражении). В ходе анализа были выявлены следующие тенденции развития e-commerce в России: число ежемесячных онлайн-покупателей превышает 20 млн человек (71% активной интернет-аудитории); свыше половины онлайн-покупателей живут в городах с населением менее 1 млн.; активнее всего покупают женщины; доля онлайн-покупателей среди интернет-пользователей с высоким доходом превышает все остальные группы (около 90%); чаще всего онлайн-покупки предпочитают оплачивать наличными (43% покупателей), но хотя бы одну покупку оплачивают онлайн уже больше половины покупателей. Ключевой драйвер/фактор роста интернет-торговли - перенос пользователями покупок из обычных магазинов в интернет для получения большего выбора и более низких цен. Учитывая, что покупателями в интернете сегодня являются от силы треть всех активных пользователей, а интернет-торговля составляет всего 3% от всей торговли, мы будем наблюдать этот тренд еще несколько лет. Соответственно форма интернет-коммерции является эффективной площадкой создания, развития и продвижения малого и среднего бизнеса, в условиях сокращенных коммерческих издержек и упрощенной формы ведения хозяйственной деятельности.

Теоретически, под влиянием интернета интенсивность экономического развития и общей инновационности должна повыситься многократно, создать новое качество экономического развития. Конечно же, важнейшим для развития Рунета, и в частности электронной коммерции сегодня является вопрос его регулирования. С одной стороны, есть желание регулировать его так, как сегодня регулируется автомобильное движение или уголовно-правовая сфера, с другой - практически отказаться от какого-либо специального регулирования, полагая, что существующего гражданского, административного либо хозяйственного права вполне достаточно. На наш взгляд, необходимо радикально по-новому подойти к вопросу регулирования, опираясь, прежде всего, на возможности ответственной самоорганизации участников интернета. Обсуждение, а затем создание механизмов саморегулирования окажется решающим элементом как в развитии экономики Рунета, так и в осознании принципиальных изменений, которые порождает интернет.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сидорова, О.В. Новое направление бизнеса: электронная коммерция / О.В. Сидорова // Российское предпринимательство. - 2011. - № 10. - Вып. 2 (194). - С. 150-154.
2. Пешеходько, Е.С. Развитие системы электронной коммерции в РФ / Е.С. Пешеходько // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. - 2015. - № 37-2. - С. 185-188.
3. Гаврилин, А.А. Отличительные особенности электронного бизнеса и электронной коммерции / А.А. Гаврилин // Международный Научный Институт "Educatio". - 2015. - № VI (13). - С. 26-28.
4. Информационные системы и технологии в экономике и управлении: [учебник] / Под ред. проф. В.В.Трофимова. – 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательство Юрайт, 2013. - 487 с.
5. Холодкова, К.С. Анализ рынка электронной коммерции в России / К.С. Холодкова // Современные научные исследования и инновации. - 2013. - № 10. - С. 12-16.
6. Исследование экономики рынков интернет-сервисов и контента в России: 2014-2015 гг./ Ассоциация электронных коммуникаций (РАЭК), Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://retailrocket.ru/Researches/> (дата обращения: 30.01.15).

7. Аналитический бюллетень InSales 2015: Рынок Интернет-торговли в России в 2014 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://retailrocket.ru/Researches/> (дата обращения: 30.01.15) <http://www.insales.ru/blog/2015/05/20/analytical-bulletin-insales-2015/>.

Поступила в редакцию 10.09.2016 г.

MARKET RESEARCH E-COMMERCE IN RUSSIA AS A FORM OF DEVELOPMENT SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES

E.A. Kondrashova

The paper examines the theoretical and practical aspects of e-commerce as a component in the structure of the national economy, defined model of interaction between participants of the market e-commerce. The study elucidates key theoretical aspects of development of e-commerce market. The study explores segmentation of the market of e-commerce in Russia's main aggregated niches and product groups, the analysis of the activity of the Internet audience by geography, represented by commercial transactions payment structure of the Russian market of e-commerce, as well as forward-looking scenarios for the development and penetration of e-commerce in the structure of small and medium business in Russia. It also highlights status and prospects for electronic commerce development in Russia.

Keywords: information and communication technologies; e-commerce; e-business; e-commerce market; online shop; segmentation; online – shopping; online retail; online audience; electronic payments.

Кондрашова Елена Алексеевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
w.melon@mail.ru
+38(095)220-92-18

Kondrashova Elena A.,

kandidat of economics, PhD, Associate professor
Donetsk National University, city Donetsk

УДК 339.09.42

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОНЯТИЯ «ЗЕЛЕНый БИЗНЕС»© 2016. *Е. О. Кравец*

В статье рассмотрены основные этапы развития концепции «зеленой» экономики. Выявлена взаимосвязь «зеленой» экономики, устойчивого развития и «зеленого» бизнеса. Аргументирована актуальность развития «зеленого» бизнеса. Проведен анализ трактовки категории «зеленый» бизнес, на основе чего предложено авторское определение.

Ключевые слова: экономика, зеленая экономика, устойчивое развитие, окружающая среда, бизнес, зеленый бизнес, сбалансированное развитие.

Постановка проблемы. Современный мир характеризуется стремительным развитием научно-технического прогресса, что обуславливает интенсивное использование природных ресурсов и в результате приводит к их истощению и загрязнению окружающей среды.

Достаточно сложно наряду с сохранением темпа экономического роста минимизировать негативные последствия антропогенного влияния на природу. Затраты на природоохранные мероприятия влекут за собой увеличение издержек производства, что, в свою очередь, вызывает противоречие в достижении традиционной задачи экономики – снижение себестоимости продукции, а пренебрежение природоохранными целями и экономия на экологических затратах ведет к ухудшению качества окружающей природной среды и обуславливает увеличение эколого-экономического ущерба.

Таким образом, путь к построению баланса между экономикой и экологией лежит в переосмыслении самих основ современного производства и потребления, то есть в формировании моделей устойчивого производства и потребления, а именно – построение «зеленой» экономики, которая способна стабилизировать экономические системы и сбалансировать интересы человека, природы и эффективного использования ресурсов [1].

Одним из ключевых составляющих «зеленой» экономики является бизнес. Однако в настоящее время нельзя продолжать действовать в рамках подхода «бизнес как обычно» и необходимо найти новые пути для обеспечения экономического роста на принципах устойчивого развития на национальном, региональном и глобальном уровнях. Результатом такого поиска является становление нового вида деятельности – «зеленого» бизнеса, который нацелен на сбалансированное развитие системы «природа-человек-производство».

Анализ последних исследований и публикаций. Исследование вопроса взаимосвязи экономики и экологии с каждым витком развития современного общества приобретает актуальность. В свою очередь экономико-экологические и социальные аспекты устойчивого развития рассматривались в работах таких отечественных и зарубежных ученых как: Александрова И.А.[2], Логачевой Е.В. [2], Мельника Л.Г.[4], Половяна А.В. [2], Проконенко О.В. [3], Тарасовой М.Ю. [2], Смита М. [5], Харгровса К. [5] и др.

Тем не менее недостаточное внимание уделяется комплексному пониманию категории «зеленый» бизнес в структуре зеленой экономике. В результате чего возникает необходимость в исследовании понятийно-категорийного аппарата зеленого бизнеса, а также теоретических и методологических подходов его развития, что и обусловило **цель данного исследования.**

Основное содержание. Основание Римского клуба в 70-ых годах XX столетия, с целью объединения представителей мировой политической, финансовой, культурной и научной элиты для изучения глобальных мировых проблем, явилось первым этапом в создании концепции «зеленой» экономики. Так в докладе «Пределы роста» [6, с. 99–101] было отображено, что экстенсивный экономический рост в условиях которого человечество живет на протяжении многих поколений, имеет объективно обусловленные границы и границы эти связаны с тем, что скорость восстановления природных ресурсов на несколько порядков отстает от темпов их использования.

Однако, как отдельно сформированная категория, понятие «зеленая» экономика было представлено в публикации «BlueprintforaGreeneconomy» в 1989, которая экономически обосновывала концепцию устойчивого развития [7].

Уже в 2011 году в докладе «Навстречу «зеленой» экономике: пути к устойчивому развитию и искоренению бедности» ЮНЕП определяет «зеленую» экономику как такую, которая повышает благосостояние людей и обеспечивает социальную справедливость, и при этом существенно снижает риски для окружающей среды и ее обеднение [8]. Данная трактовка понятия «зеленая» экономика дает понимание важных связей между «зеленой» экономикой и устойчивым развитием. Концепция «зеленой» экономики не заменяет собой концепцию устойчивого развития, а подчеркивает тот факт, что достижение устойчивости полностью зависит от создания эколого-ориентированной экономики [8, с.11].

Зеленая экономика рассматривается как ориентированный на действие подход для достижения устойчивого развития, который нацелен на обеспечение более целостной и контекстно-чувствительной структуры для разработки, оценки, реализации и мониторинга сбалансированного развития сложной социо-эколого-экономической системы. В связи с этим возникает необходимость интеграции принципов устойчивого развития и «зеленой» экономики в существующие модели ведения бизнеса, что ведет за собой формирование «зеленого» бизнеса, как нового вида деятельности.

В свою очередь, связь «зеленой» экономики, устойчивого развития и «зеленого» бизнеса можно представить схематично (рис.1).

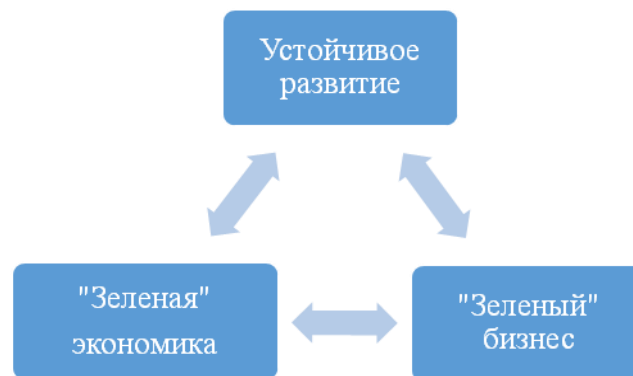


Рис. 1 Взаимосвязь устойчивого развития, «зеленой» экономики и «зеленого» бизнеса

Зеленый бизнес является одним из инструментов улучшения состояния окружающей природной среды, обеспечивая в то же время и экономическое развитие. Промышленность, в роли загрязнителя, нуждается в природоохранном регулировании. В качестве экономического агента, является источником занятости, где ключевыми факторами выступает экономическое и социальное благосостояние. Таким образом, для решения проблем современности, а именно обеспечение экономического развития при

сохранении высокого качества окружающей среды, сделана ставка на озеленение промышленности, в частности и бизнеса.

В современном мире существует много дискуссий о понимании категории «зеленый» бизнес. Так первое зарождение данной категории появилось в конце 20-го века на волне постоянно растущего беспокойства общественности по поводу устойчивого экономического развития. В последствии, росло и осознание экологических проблем, таких как ускорение и истощение природных ресурсов, ухудшение качества окружающей среды. На фоне этого менялись и взгляды на понимание сущности «зеленого» бизнеса. В табл. 1 приведены мнения ученых на сущность категории «зеленый» бизнес.

Таблица 1

Сущность категории «зеленый» бизнес

Автор понятия	Трактовка понятия	+/-
Джон Елкингтон [9, с.8]	вид предпринимательской деятельности, который обеспечивает создание новых, более устойчивых форм общественного богатства	отсутствует четкое определение устойчивых форм собственности
Девид Тейлор и Лиз Волей [10, с.4-5]	коммерческий вид деятельности, который имеет смешанную цель: экономическая максимизация прибыли и экологически-социальная направленность, которая должна отражаться как на конечном продукте, так и на процессе его производства	не в полной мере раскрывает сущность категории «зеленый» бизнес
Гай К. и Иствуд Д. [11]	это деятельность связана с контролем загрязнения окружающей среды, сбором и переработкой, повторным использованием или утилизацией отходов, повышением энергоэффективности, мониторингом загрязнения окружающей среды, эко-туризмом, органическим сельским хозяйством, зелеными технологиями	сужает направления деятельности и сконцентрировано на конечном результате, а не на процессе.
Роберт Исак [12, с.6]	бизнес, который действует на основе принципов устойчивого развития и имеет целью достижение социальных и экологических выгод от рентабельной предпринимательской деятельности	данное определение наиболее точно характеризует зеленый бизнес как отдельную форму деятельности
Браян Титли [13]	вид деятельности, в разных секторах экономики который направлен на внедрение низко-углеродных, ресурсно-эффективных и/или повторно перерабатываемых продуктов, процессов, услуг и бизнес-моделей в более экологически рациональный способ.	опирается только на экологическую составляющую процесса, не учитывает прежде всего экономическую выгоду.
Фред Кофман [14]	не только коммерческая деятельность, но и средство выполнения персональной или коллективной уважения в обществе, что способствует защите окружающей среды	не раскрывается содержание экологической направленности зеленого бизнеса
Степаненко Б.В. [15]	коммерческой деятельности, главной целью которой является получение прибыли от продажи экологических товаров и услуг, производство и предоставление которых предусматривает применение методов и технологий, которые минимизируют интегральное экодеструктивное влияние на окружающую среду, а их использование способствует созданию максимально экологически благоприятных условий жизни для потребителей как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде и ведет к формированию экологического сознания общества.	довольно громоздкое определение, которое сужает смысловую нагрузку за счет словосочетания «коммерческая деятельность»

Разнообразие приведенных трактовок категории «зеленый» бизнес продемонстрировало неоднозначность его сущности. Вполне, очевидно, все эти определения пытаются охватить более широкий спектр воздействия. Приверженность к экологической направленности дополнена императивом о соблюдении прав человека и способствованию благосостояния нынешних и будущих поколений, при этом гарантируя экономическую устойчивость самого бизнеса. Такой подход стирает границы между понятиями «зеленого» бизнеса и «стабильного» бизнеса. Также необходимо учитывать, что понимание неисчерпаемости держится на трех опорах: людях, планете и прибыли. «Зеленый» бизнес в своей работе должен балансировать эти три фактора, используя зеленое производство и распространение, с целью оказания влияния на экологию, экономическое развитие и общество. Развитие зеленого принципа в бизнесе должен быть весомым для производителя, покупателя, инвестора, удовлетворять их потребности, с учетом экологических факторов. Исходя из выше сказанного, предлагается следующее понятие «зеленый» бизнес.

«Зеленый» бизнес – специфический сектор экономики, действующий на основе принципов устойчивого развития, с целью достижения социально-экономических благ от деятельности хозяйствующих субъектов, с использованием методов и технологий минимизации негативного воздействия на окружающую среду и общество в целом.

Зеленый бизнес предполагает наличие трех аспектов, характеризующих его с разных сторон. К таким аспектам следует отнести [15]:

1. Экологический – в процессе человеческой деятельности, используемые ресурсы природной среды, не должны уменьшаться или разрушаться. Использование возобновляемых природных ресурсов не должно превышать темпы их восстановления, а использование невозобновляемых природных ресурсов должно быть сведено к минимуму.

2. Социально-культурный – удовлетворение индивидуальных потребностей человечества экологичным образом, то есть, снижая вредное воздействие на окружающую среду и применение зеленых технологий.

3. Экономический – экологически рациональное развитие финансово целесообразно и предусматривает получение финансовой выгоды от внедрения программ и механизмов защиты и улучшения окружающей среды.

В свою очередь, к функциям «зеленого» бизнеса можно отнести:

удовлетворение общественных потребностей,

защита окружающей среды,

минимизация экологически деструктивного влияния на окружающую среду;

формирование экологического сознания общества.

Выполнение данных функций и выделяет «зеленый» бизнес среди других направлений деятельности. Следует отметить, что функции, которые свойственны всем направлениям деятельности, в зеленом бизнесе проявляются более экологически рациональным образом. Например, эффективное использование ресурсов направлено не только на минимизацию объемов их использования, но и основывается на выборе тех ресурсов, использование которых будет иметь минимально возможное влияние на окружающую среду.

Формы проявления «зеленого» бизнеса представлены на рис. 2.

Следовательно, «зеленый» бизнес ориентирован на устойчивое использование возобновляемых природных ресурсов, внедрение системы экологического менеджмента, выпуск экологически чистой продукции, использование малоотходных и ресурсосберегающих технологий, что способствует:

росту тенденции к получению более эффективных и полезных продукты и услуги;

увеличению информированность потребителей;
 «зеленым» госзакупкам;
 улучшению экологических показателей;
 уменьшению потребления материалов, энергии, в целом материальных затрат (в Германии: > 40% производственных затрат);
 улучшению энерго- и ресурсоэффективности;
 уменьшение отходов, выбросов и затрат.

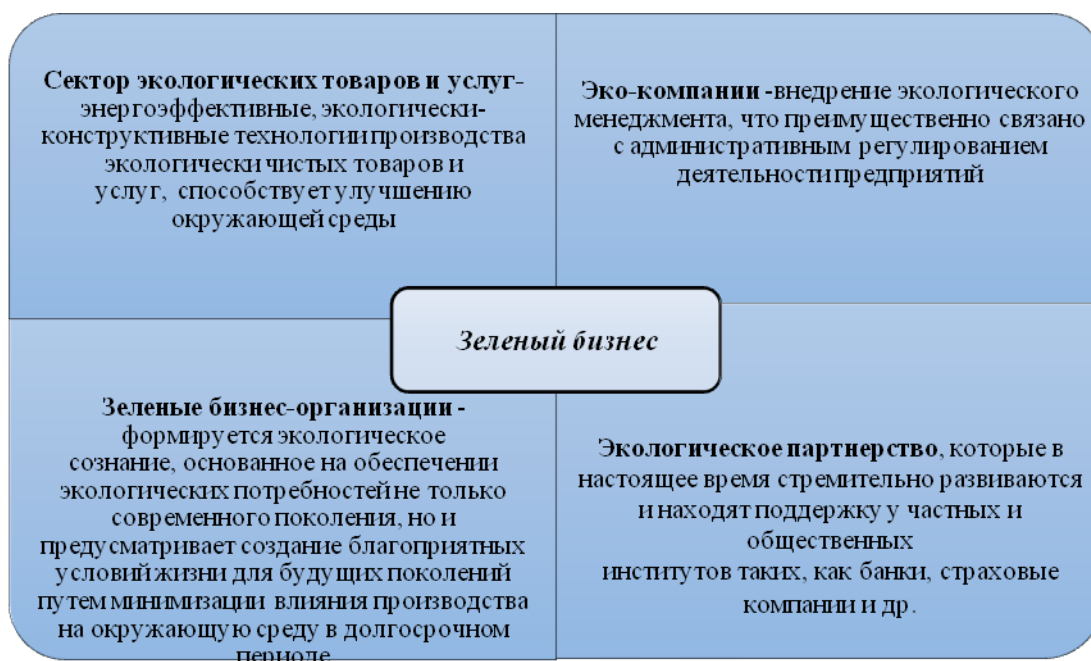


Рис. 2. Формы проявления зеленого бизнеса

Однако, на сегодняшний день, зеленая практика деловых отношений все еще далека от того, что бы быть универсальной и примененной предприятиями с заметными различиями делового распространения зеленых идей в различных странах. Это обусловлено тем, что «озеленение бизнеса» все еще в основном воспринимается как дополнительное бремя (с точки зрения увеличения стоимости или потери дохода), а также национальными специфическими особенностями с точки зрения культурного, политического и экономического различия.

Выводы: Учитывая глобальные вызовы такие, как изменения климата, растущее население земли и потребление ресурсов, необходимо прикладывать серьезные усилия для «озеленения» экономики и бизнеса.

В свою очередь, «зеленый» бизнес является одним из основополагающих элементов в повышении благосостояния населения и защиты окружающей среды. Это специфический сектор экономики, действующий на основе принципов устойчивого развития, с целью достижения социально-экономических благ от деятельности хозяйствующих субъектов, с использованием методов и технологий минимизации негативного воздействия на окружающую среду и общество в целом.

«Зеленый» бизнес направлен на применение «зеленых» технологий и формирование экологической сознательности производителя и потребителя. В связи с этим, предусматривает наличие трех аспектов: экономический, экологический и социальный. К формам проявления «зеленого» бизнеса относятся: эко-компании, зеленые бизнес - организации, сектор экологических товаров и услуг, экологическое партнерство.

«Зеленый» бизнес может стать успешной рыночной стратегией, как на микро- так

и на макроуровне, которая будет направлена на повышение конкурентоспособности хозяйствующих субъектов.

Однако, на сегодняшний день, для внедрения практики «зеленого» бизнеса основными задачами являются: адаптация данного вида деятельности к национальным особенностям, подготовка нормативно-законодательной базы в этом направлении, свидетельствующая о том, что реализация природоохранных мероприятий более выгодно, чем устранение последствий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Kennet, M. What Green Economics An age of global transformation – An Age of Green Economics [Электронный ресурс]: – Режим доступа: [http:// www.greenecomomics.org.uk](http://www.greenecomomics.org.uk).
2. Александров, I.O. Стратегія сталого розвитку регіону / I.O. Александров, O.Ф. Коновалов, O.В. Половян, O.В. Логачева, M.Ю. Тарасова. – Донецьк: «Ноулідж», 2010. – 203 с.
3. Прокопенко, O.В. Соціально-економічна мотивація екологізації інноваційної діяльності: [монографія] / O.В. Прокопенко. – Суми: Вид-во СумДУ, 2010. – 395 с.
4. Мельник, Л. Г. Социально-экономический потенциал устойчивого развития / Л. Хенс, Л. Мельник. – Сумы : ИТД “Университетская книга”, 2007. – 1120 с.
5. Hargroves K. Faktor Fünf. Die Formel für nachhaltiges Wachstum, Droemer Verlag/ U. V. Weizsäcker, K. Hargroves, M. H. Smith - München, 2010. – 432 p
6. Meadows, D. The Limits to Growth: a report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind / Donella H. Meadows. – Universe Books, 1974. – 205 p.
7. Pearce, D. Blueprint for a green economy / David Pearce, Anil Markandya and Edward B. Barbier. – London: Earth-scan, 1989. – 192 p.
8. Навстречу «зеленой» экономике: пути к устойчивому развитию и искоренению бедности [Электронный ресурс]. – Програма ООН по окружающей среде, 2011. – 739 с. Режим доступа :<http://www.unep.org/greenconomy>.
9. Elkington, J. The Triple Bottom Line, Does It All Add Up.: Assessing the Sustainability of Business and CSR / John Elkington. Earthsca. - Publications Ltd. – 2004. – 186 p.
10. Taylor, D. The Green Entrepreneur: Visionary, Maverick or Opportunist? / David Taylor, Liz Walley. – Manchester Metropolitan University Business School, 2003. – 44 p.
11. Guyer, C. An Examination of Employment Change in Northern Ireland's Environmental Industry, 1993-2003 / Guyer C., Eastwood D., Eaton, M., Stark T. // European Environment: The Journal of European Environmental Policy. – Vol. 11. – 2001. – № 4. – pp. 197–210.
12. Isaak R. Green Logic: Ecopreneurship, Theory and Ethics./ R Isaak. – Sheffield:Greenleaf, 1998. – 144 p.
13. Comparative advantage and green business [Электронный ресурс] //Ernst&Young. – Режим доступа: <http://www.berr.gov.uk/>.
14. Hoffmann J.Darmstadt Definition of sustainable financial investments [Электронный ресурс] // Prof. Dr. Johannes Hoffmann. – Режим доступа: <http://www.ethisches-consulting.de/Dokumentation/>.
15. Степаненко Б.В. Особливості та проблеми методології визначення поняття «зелений бізнес»/ Б.В. Степаненко // Економіка та прогнозування. – 2010. – № 4. – С.1-19.

Поступила в редакцию 03.09.2016 г.

THE THEORETICAL BASIS OF THE «GREEN BUSINESS» DEFINITION

H. Kravets

The article describes the main stages in the development of the 'green' economy concept. The links between 'green' economy, sustainable development and 'green' business have been identified. The relevance of the 'green' business development is argued. The analysis of the category 'green' business definition is conducted, basing on which the author suggested their own definition.

Key words: economy, green economy, sustainable development, environment, business, green business, balanced development

Кравец Елена Олеговна

кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
lenakraves@yandex.ru,
+38-050-347-99-75

Kravets Helena

kandidat of economics
Donetsk National University, city Donetsk

УДК 331:658

КОНЦЕПЦИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КОНТЕКСТЕ ЗАРУБЕЖНОГО И ОТЕЧЕСТВЕННОГО ОПЫТА РАЗВИТИЯ

© 2016. В. А. Кравченко, Т. В. Скибенко

В статье изучается социальное предпринимательство в мировой и отечественной науке. Для сбора информации были применены методы сравнения, группировки и анализа. Исследованы теоретические и практические аспекты социального предпринимательства в процессе развития и осуществления данной концепции. Показано отличие социального предпринимательства в мировой и отечественной практике.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, социальное предприятие, социальный предприниматель, социально ответственный бизнес, теории предпринимательства

Постановка проблемы. Понятия «социальное предпринимательство» и «социальный предприниматель» впервые зародились в 60-х годах в Англии. Однако необходимо понимать, что основой термина «социальное предпринимательство» является так такое понятие предпринимательства, подразумевающее под собой индивидуальную и инициативную экономическую деятельность, которая направлена на планомерное получение прибыли. Предпринимательская деятельность, направленная на урегулирование социальных вопросов и получило свое определение как «социальное предпринимательство». Уже с начала нового столетия тема социального предпринимательства является все более изучаемой, однако на настоящий момент не существует однозначной оценки данного процесса. Для того чтобы определить сущность и понятие социального предпринимательства, необходимо исследовать различные подходы к данному определению, как в отечественной, так и в мировой практике, что и обусловило постановку проблемы в данном исследовании.

Анализ последних исследований и публикаций. Определённый вклад в изучение социального предпринимательства внесли Б. Драйтон, Дж. Мэйр и И. Марти, которые являются основоположниками концепции о социальном предпринимательстве. Благодаря исследованиям научной группы «Циркон», руководителем которой является И. В. Задорин [1], Фонда «Наше будущее», руководитель Н. Зверев, аналитикам Ф. С. Сайдуллаеву, А. М. Шестоперову [2], специалисту по развитию малого бизнеса В. Глушкову, эксперту И. Б. Рутковской в настоящий момент развивается отечественное учение в области социального предпринимательства.

Цель. Изучение теоретических и практических концепций развития социального предпринимательства, которые основаны на отечественном и зарубежном опыте.

Основное содержание. Термин «социальное предпринимательство» сравнительно ново, однако он уже признан как значимый элемент социального и экономического развития предприятия. До сих пор происходит изучение и развитие эволюции происхождения социального предпринимательства, исследуется его сущность и значение, производится типизация социального предпринимательства и определяется его роль на предприятии.

Англия, Америка, Нидерланды, Испания, Германия, Россия являются значимыми представителями, где социальное предпринимательство стремительно развивается. Однако можно выделить только Англию, Германию и Нидерланды, где социальное предпринимательство реализуется более успешно. Например, в Великобритании социальное предпринимательство не может реализовываться без взаимодействия центральной и городской власти. В данных странах успешно практикуется

инновационная деятельность в предпринимательстве, которая направлена на предоставление товаров и услуг социального типа.

В мировой практике существует множество научных трудов о социальном предпринимательстве, однако не всегда можно определить унитарное определение. В нижеприведенной табл. 1 продемонстрированы основные подходы к определению «социальное предпринимательство» в зависимости от цели исследования.

Таблица 1

Основные подходы к определению понятия «социальное предпринимательство»

Труд	Определение	Цель исследования
[3]	Социальная направленность бизнеса обуславливается последующими главными чертами: 1. Установление миссии в формировании общественных ценностей; 2. Исследование и развитие новых способностей; 3. Постоянное содействие в развитии новизны, приспособлений и изучений; 5. Рискованные коммерческие воздействия с лимитированными ресурсами.	Исследование сути «социального предпринимательства» и отличий в его определениях
[4]	Социальный бизнес обязан гарантировать: 1. Формирование общественного значения с установленной задачей; 2. Принятие и применение способностей с целью формирования общественного смысла; 3. Применение инноваций.	Исследование сути «социального предпринимательства»
[5]	Социальный бизнес обязан гарантировать: 1. Социальность-вывод либо итог работы с целью социальных удобств; 2. Инновационность – введение новых концепций и модификация с целью заключения общественных либо природоохранных трудностей; 3. Направленность на рынок – работа, направленная на результативность.	Исследование сути «социального предпринимательства»
[6]	Социальные менеджеры разделяются на 3 группы в согласовании с их общественной работой: 1. Общественная направленность – предприниматель, участвующий в неосновательных событиях, сориентированных на социальные блага регионального общества; 2. Общественная направленность – предприниматель, который старается вводить новинки и реформы; 3. Социальный конструктор – кооператор, который желает внедрить новаторские изменения.	Исследование категорий «социального предпринимателя»
[7]	Осуществление плана общественным предпринимательством: 1. Результативность общественных перемен; 2. Результат общественной миссии; 3. Формирование общественного смысла; 4. Предоставление поддержки малоимущим; 5. Предоставление поддержки обществу.	Исследование сути и целеполагания «социального предпринимательства»
[8]	1. Социальный бизнес содержит цель в формировании общественного значения и извлечения дохода по непрямому влиянию; 2. Анализ производительности работы трудно оценивается, т.к. имеются проблемы в измерении общественного смысла; 3. Общественное предпринимательство применяет средства по собственной инициативе.	Исследование отличий социального бизнеса и общественно-коммерческой работы

Социальная направленность бизнеса занимает особенное положение в мире. Данная направленность пребывает на грани классического предпринимательства и благотворительности, берет с благотворительности общественную нацеленность работы, а предпринимательские основы - от бизнеса. Это дает возможность ему выражать себе равно как высококачественного нового аспекта к решению общественных трудностей.

Общественным предпринимательством допускается охарактеризовать каждую социально направленную компанию (торговую или неторговую), реализующую социально важные общественные планы в рамках собственной целенаправленности функций. Социальные компании производят загруженность в подобных сферах, равно как изготовление товаров довольствия, реализация, финансирование, автотранспортные

транспортировки, построение музеев и иное. Они, кроме того, раскрывают наиболее обширные способности высококачественного устройства на работу молодых людей, женщин, местного населения и маргинализированных жителей, увлекающиеся рабочей и общественной помощью для группы людей с ограниченными способностями.

По сопоставлению с другими организациями собственного сектора социальные компании, значительный интерес проявляют проблеме обеспечения устойчивой занятости членов рабочей группы и членов их семей. Они определяют конкурентоспособную заработную плату, способствуют получению сотрудниками вспомогательного заработка из расчета распределения доходов, дивидендов и прочих льгот.

Социальные компании занимаются проблемами, разрешать которые по абсолютному критерию государство не принимаются. В многочисленных государствах общественные компании достаточно непосредственно функционируют вместе с национальными организациями равно как на общенациональном уровне, так и местного характера.

Довольно популярным в государствах Южной и Северной Америки представляется аспект, при котором общественный бизнес именуют предпринимательской работой нерентабельных, негосударственных учреждений, который ориентирован первоначально лишь в воплощение статутных целей данных учреждений. Цель и статутные миссии направлены на разрешение социальных трудностей общества, обеспечение услуг и усовершенствование свойства существования целенаправленных категории, для интересов ради которых создавалась. Субъектами общественного предпринимательства при этом обозначают нерентабельные учреждения. Вследствие этого весомым элементом общественных трудностей успешно решают негосударственные учреждения, приобретая за это субсидирование от целенаправленной категории, жителей, страны и доноров.

В Европе, где устои социальных обществ не такие мощные, общественный бизнес обуславливается равно как бизнес либо дело с общественной миссией.

Британская форма общественного предпринимательства характеризуется сменой ценностей коммерческой работы. Ключевым положением является социальный подход либо общественный результат с коммерческой деятельности, определяя эту деятельность с точки зрения экономической производительности. Значимым показателем общественных компаний в Британии представляется совместная модель имущества, а их работа направлена первоначально лишь на выгоду территориального общества. Типом общественного предпринимательства тут представляет бизнес-компания с общественной миссией[9].

Функционирующие отечественные социальные компании очень различаются от иностранных аналогов. Фактически каждая социальная компания основывается на фонде или гранте, которые, в свою очередь, предоставляют начальный капитал для того, чтобы создать фирму. Результат доходности для многих фирм, которые занимаются общественным предпринимательством, - задача последующей возможности: их нынешние задачи принадлежат к осуществлению общественных проектов, а никак не к исследованию результативных бизнес-подходов.

В настоящий момент ДТЭК это – уникальный пример социального партнерства работника и работодателя. Для того чтобы разрешать наиболее острые проблемы, в 2012 г. компания инициировала исследование стратегий общественного партнерства совместно с органами местного самоуправления на 2013-2015 года. Общая разработка и дальнейшее осуществление 3-х летних стратегий формирования позволила идти по пути единого разрешения трудностей, а не столкновение и разрешение последствий,

что дало последующий отказ от бессистемной помощи и подобным способом поменять обстановку к лучшему.

2015 год выявил (рис. 1), что всегда подобные течения и запланированные социальные планы остаются важными, а отдельные из них стали жизненно значимыми. В соответствии с данными в 2016 году намечается разработка новых стратегий партнерства в 2017-2019 годах.

В стратегиях общественного партнерства было определено 5 основных направлений деятельности в сфере устойчивого развития на 2014-2016 годы:

1. Энергоэффективность в общественном секторе – усовершенствование энергоэффективности общественного раздела, повышение свойства услуг энерго- и теплообеспечения;



Рис. 1. Социальные инвестиции по целевым направлениям в 2015 году, млн грн [10]

2. Здравоохранение – усовершенствование допуска к высококачественным медицинским услугам и повышение мотивации населения к ведению правильного образа жизни;

3. Общественно важная инфраструктура – увеличение свойств и доступности общественных услуг, решение острых трудностей особо значимых компонентов инфраструктуры; улучшение способностей для дошкольного и школьного образования;

4. Формирование условий для функционирования бизнеса – формирование подходящих условий с целью формирование малого и среднего бизнеса, формирование новых способностей с целью устройства на работу, рост поступлений в госбюджет, увеличение перечня услуг, развитие социального предпринимательства;

5. Увеличение инициативности громад – развитие новой ментальности у жителей, развитие лидерства, предприимчивости, ответственности населения путем стимулирования самоорганизации, увеличения компетентности активных людей в постановлении трудностей земель.

В рамках данных стратегий будут сформулированы Агентства местного экономического развития, а кроме того выделены материальные ресурсы в помощь и формирование общественных компаний. Данное будет содействовать формированию малого бизнеса и повышению числа новых работников среди незащищенных слоев населения. Одним из главных показателей для социального предприятия это доходность и конкурентоспособность. Тем не менее, данное не означает, что общественная организация должна работать на рынке в одинаковых обстоятельствах с коммерческими фирмами. Так же для социально направленного предприятия

необходимо учитывать поддержка от государства, которая сумеет гарантировать условия для формирования социального предпринимательства в государстве.

Выводы. Зарубежный навык социальной компании показывает, какие могут возможности и преимущества неформального сектора, при этом не только социальные, но и финансовые. Помимо этого, зарубежный навык – цель, которая демонстрирует, что же следует поменять в законодательстве, в работе компаний и страны. Любой навык общественного предпринимательства, удачный в одном государстве, невозможно применить к иному государству без адаптации. Ключом к удачному формированию общественных предприятий в государстве является формирование государственных стратегий формирования общественного предпринимательства, которые бы скоординировали усилия всех заинтересованных сторон – компаний, местных организаций, донорских структур и стран.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Задорин, И.В. Общественная поддержка и доверие населения как фактор развития социального предпринимательства / И.В. Задорин // - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zircon.ru/russian/publication/4/081216.htm>.
2. Зарубежный опыт социального предпринимательства / Информационно - аналитический портал «Наше будущее- [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nb-forum.ru/sociallinks>
3. Dees, G. The Meaning of Social Entrepreneurship // Comments and suggestions contributed from the Social Entrepreneurship Funders Working Group. 1998. Vol. 31. P. 28-33
4. Peredo, A., Social entrepreneurship: A critical review of the concept/ Peredo, A., MurdithMcLean M. //Journal of World Business, - 2006. - Vol. 41 (1). - P. 36-44
5. Austin J. Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both?/ Austin J., Stevenson H., Wei-Skillern J. // Entrepreneurship theory and practice. - 2006, January. - P. 1-22
6. Zahra S. A typology of social entrepreneurs: Motivations, search processes and ethical challenges / Zahra S., Gedajlovic E., Neubaum D., Shulman J. // Journal of Business Venturing. - 2009.- Vol. 24 (5). - P. 519-532
7. Duvns, H. What are the outcomes of innovativeness within social entrepreneurship? The relationship between innovative orientation and social enterprise economic performance/ Duvns, H., Stenholm, P., Brennback, M. //Journal of Strategic Innovation and Sustainability, - 2012 - vol. 8 (1), - P. 68-80.
8. Wiguna A. Social Entrepreneurship and Socioentrepreneurship: A Study with Economic and Social Perspective./ Wiguna A., AsfiManzilati. // Procedia-Social and Behavioral Sciences- 2014. - Vol. 115.- P. 12- 18
9. Keohane Social Entrepreneurship for the 21st Century / Keohane, G. Levenson // Innovation Cross the Nonprofit, Private, and Public Sectors. New York^ McGrawHill, -2013. - P. 151
10. D. ТЕК.: 2006-2016.- [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dtek.com/>.

Поступила в редакцию 15.09.2016 г.

**THE CONCEPT OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN THE CONTEXT OF
MODERN WORLD AND DOMESTIC ACTIVITIES**

V. Kravchenko, T. Skibenko

This article examines social entrepreneurship in the global and domestic science. For collecting information were used methods of comparison, grouping and analysis. Theoretical and practical aspects of social entrepreneurship in development and implementation of this concept. Illustrates the difference between social entrepreneurship in the world and domestic practice.

Keywords: social entrepreneurship, social enterprise, social entrepreneur, socially responsible business, entrepreneurship theory.

Кравченко Виктория Александровна

кандидат экономических наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

krava7319@yandex.ru

+38-050-156-51-55

Скибенко Татьяна Витальевна

магистр

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

Lady.skibenko@mail.ru

+38-066-946-64-96

Kravchenko Victoria

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

GOU VPO "Donetsk National University", Donetsk

Skibenko Tatiana

Master

GOU VPO "Donetsk National University", Donetsk

УДК 330.43:338.5:339; 330.43; 339

**ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ МИРОВОГО РЫНКА НЕФТИ
НА ЭКОНОМИКУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**© 2016. *О. Г. Кривенчук, А. С. Фоменко*

Статья посвящена исследованию процессов на мировом рынке нефти, что особенно в последние три года привлекает внимание экономистов, социологов и политологов. Перепроизводство нефти позволило западным странам, влияющим на страны ОПЕК, спровоцировать тотальный обвал цен, что отрицательно сказалось на экономике России. В работе проведены эконометрические исследования на статистическом материале за период с 2000 по 2014 г., построены регрессионные модели, отражающие влияние цен на нефть, курса доллара и других показателей на экономический рост стран-экспортёров и стран-импортёров. Особое внимание уделено нефтедобывающей отрасли России. На основании экономико-математических моделей проведен анализ и сделаны определённые выводы в связи с государственной политикой поддержки отрасли в критической ситуации.

Ключевые слова: добыча нефти; экономический рост; цена барреля нефти; многофакторный анализ.

Постановка проблемы. Состояние нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности, а также процессы, происходящие на мировом рынке нефти, оказывают существенное влияние на экономическое развитие государств, являясь часто основой формирования платёжного баланса, поддержания курса национальной валюты. Проблемы, возникающие по объективным и субъективным причинам, касаются как стран-экспортёров, так и стран-импортёров сырья. Решение этих проблем имеет ключевое значение для преодоления кризисных явлений, более того, на сегодняшний момент нефть является весомым аргументом при ведении политических дел с различными странами и международными организациями. Нефть является уникальным природным ресурсом, который используют все страны. Будучи важнейшим источником энергии, нефть стала наиболее торгуемым сырьем в мире. Ежегодный оборот на мировом рынке нефти и нефтепродуктов составляет около 300 млрд. долл.

Происходящие в Украине события, связанные с насильственной сменой власти, отделением Крыма, протестными процессами на Донбассе, созданием Донецкой Народной Республики и Луганской Народной Республики, развязыванием военных действий на востоке страны, западные политики стремятся связать с влиянием России, спешно вводят санкции против неё, искусственно нагнетают истерию в средствах массовой информации о мнимых военных угрозах. Однако во всех действиях чётко прослеживается стремление ослабить экономику России и подавить её влияние на многие сферы человеческой деятельности. Одновременно с этим начался организованный кризис в нефтедобывающей промышленности, замешанный на обвале цен на нефть под предлогом её переизбытка на мировом рынке. Основной акцент делается на то, что экономика России должна прийти к упадку в ближайшем будущем.

Анализ последних исследований и публикаций: проблемы, затронутые в данной статье, требуют комплексного рассмотрения. Здесь следует учитывать мировой финансовый и экономический кризисы, трансформацию мирового рынка нефти, экономические санкции в отношении России, современное состояние и перспективы роста мировой экономики и др. факторы. Всё перечисленное оказывает существенное влияние на экономику Российской Федерации. Этими вопросами занимались следующие учёные В.В. Кулешов [1], Е.П. Терновская [2], М.П. Придачук [3], Н.А.

Машкина, И.Н. Свеженцева [4], А.В. Пронин [5], А.С. Борисевич, А.А. Абалкин [6], С.Ю. Мычка [7], И.М. Станчин [8], Е.А. Кривенда, Е.С. Гетманская [9].

Исследование влияния мирового рынка нефти на экономику Российской Федерации нуждается не только в описании, но и в эконометрическом анализе [10]. Поэтому на основании экономико-математических моделей следует учесть влияние ряда показателей нефтяной отрасли и динамики курса доллара США на экономику стран-экспортеров (Саудовская Аравия, Россия, Канада, Венесуэла) и стран-импортеров нефти (Китай, США, Индия, Великобритания, Германия, Франция).

Цель данной работы. Проведение математических исследований на основании имеющихся данных за сложный период с 2000 по 2015 годы позволит выявить наметившиеся тенденции экономического роста и влияние вышеупомянутых негативных действий на основные показатели экономики в России и в других странах.

Основное содержание. Зависимыми показателями в эконометрических моделях выбраны экономический рост (Y) и нефтяные доходы (Z), факторными показателями – курс доллара (X_1), добыча нефти (X_2), импорт нефти (X_3), экспорт нефти (X_4), потребление нефти (X_5), запасы нефти (X_6), цена на нефть марки Brent (X_7).

Для выявления тенденций рассматривалась динамика всех показателей за период с 2000 по 2014 год включительно, а также построены модели регрессионной зависимости:

$$Y = F(X) = a_0 + a_1X_1 + a_2X_2 + \dots + a_nX_n;$$

$$Z = F(X) = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + \dots + b_nX_n.$$

Построение эконометрических моделей с помощью пошаговой регрессии и их анализ показал незначительное влияние вышеперечисленных факторов на экономику Канады, Германии, Франции, Великобритании, США. Экономика России, Китая, Индии существенно зависит от добычи, потребления нефти и курса доллара.

Добыча нефти в странах ОПЕК в июне 2015 года значительно снизилась и составила: Венесуэла - 2,4 млн барр./сутки, Саудовская Аравия - 10,2 млн барр./сутки, Иран - 2,8 млн барр./сутки, Ирак - 4,0 млн барр./сутки, Кувейт - 2,7 млн барр./сутки, ОАЭ - 2,8 млн барр./сутки.

Если же рассмотреть доли крупнейших десяти нефтедобывающих стран в мировой добыче, то по данным компании «British Petroleum» в 2014 году имела место следующая картина:

Саудовская Аравия добывала 13% мировой нефти;

Россия – 13%;

Соединённые Штаты Америки – 12%;

Китайская Народная Республика – 5%;

Канада – 5%;

Иран – 4%;

Объединённые Арабские Эмираты – 4%;

Ирак – 4%;

Кувейт – 4%;

Венесуэла – 3%;

На долю других стран приходились оставшиеся 33% мировой добычи нефти.

Экономическая политика сокращения объёмов добычи нефти связана с намерением некоторых стран поднять цену на это сырьё. Для России, где половина бюджетных доходов обеспечивается отчислениями нефтегазового сектора, вопрос о

снижениях добычи нефти и о нефтяных ценах, является достаточно важным. Фундаментально цену любого товара, в том числе и нефти, определяют спрос и предложение.

Повышения спроса в ближайшее время не предвидится в связи с усилением напряжённости в экономиках двух крупнейших, помимо США, потребителей нефти – Евросоюза и Китая. Т.к. мир находится в состоянии перепроизводства нефти, то для любой нефтедобывающей страны, в том числе и России это ведёт к снижению темпов экономического роста.

Сегодня нефть и нефтепродукты торгуются на мировом рынке в долларах США. Ситуация на валютном рынке может стать причиной глобальных изменений в экономиках ряда стран. Дадим анализ темпов экономического роста крупной страны-потребителя нефти – Китая.

Так одна из полученных моделей зависимости темпов экономического роста от курса доллара и добычи нефти в Китае имеет вид:

$$Y = -63,06 + 4,77X_1 + 0,009X_2, \quad \forall \partial \partial R = 0,7.$$

В результате, наблюдается положительное влияние курса доллара на темпы роста экономики в стране с доминированием импорта нефти. Это обусловлено тем, что Китай удерживал курс своей валюты и экспортные позиции Китая очень усилились за последние 10 лет. В связи с этим, США начали применять всевозможные методы международного влияния на Китай, чтобы вынудить его руководство отказаться от «валютной войны» и прекратить удерживать рост собственной валюты. С тех пор Китай позволил юаню постепенно расти и постепенно отпустил свою валюту в свободное плавание.

При рассмотрении стран-экспортёров нефти, особое внимание уделено России и проведен анализ экономической активности в нефтяной отрасли. Определена зависимость показателя темпа экономического роста России от добычи нефти и курса доллара США:

$$Y = 48,25 - 1,096X_1 - 0,001X_2, \quad \forall \partial \partial R = 0,68.$$

С увеличением курса доллара существенно снижаются темпы экономического роста, а добыча нефти имеет слабую обратную связь, не позволяющую существенно увеличить экономический рост. Стандартизированные коэффициенты $\hat{\alpha}_1(\tilde{\partial}) = -0,58$, $\hat{\alpha}_2(\tilde{\partial}) = -0,37$ указывают на большую степень влияния курса доллара, чем объёмов добычи нефти. Аналогичные результаты даёт модель влияния курса доллара и экспорта нефти на экономический рост.

$$Y = 48,6 - 1,15X_1 + 0,0016X_4, \quad \forall \partial \partial R = 0,7.$$

Помимо приведенных моделей, содержащих факторы в натуральных единицах измерения, проведены исследования, позволяющие выявить связь изменения показателей экономического роста и рост нефтяных доходов от показателей изменения (в % к предыдущему году) цен на нефть (X_8), курса доллара (X_9), суточной добычи

нефти (X_{10}). Показатели изменения курса доллара и цен на нефть находятся в очень тесно корреляционной зависимости ($R = -0,82$), поэтому с целью устранения мультиколлинеарности эти факторы не рассматривались в рамках одной модели.

Модели для экономического роста имеют вид:

$$Y = -39,84 + 0,14X_8 + 0,27X_{10}, \quad \dot{Y} \dot{\delta} R = 0,79.$$

$$Y = 29,33 - 0,43X_9 + 0,18X_{10}, \quad \dot{Y} \dot{\delta} R = 0,95.$$

Анализ моделей позволяет сделать выводы о направлении и силе влияния роста цен на нефть, роста курса доллара и роста объёмов добычи нефти в сутки на экономический рост в России. Стандартизация параметров моделей позволяет сравнить силу влияния этих показателей:

$$\dot{\alpha}_8(\dot{n}\dot{\delta}) = 0,76; \quad \dot{\alpha}_{10}(\dot{n}\dot{\delta}) = 0,35; \quad \dot{\alpha}_9(\dot{n}\dot{\delta}) = -0,88; \quad \dot{\alpha}_{10}(\dot{n}\dot{\delta}) = 0,19.$$

За период с 2000 по 2014 год включительно в России наблюдается существенное обратное влияние роста курса доллара на показатель экономического роста, незначительно меньшее прямое влияние роста цен на нефть и очень незначительное по сравнению с этими показателями прямое влияние роста объёмов добычи нефти в день.

Показатель изменения доходов от добычи нефти (Z) оказался в очень слабой обратной зависимости от показателя изменения суточного объёма добычи нефти (X_{10}) ($R = -0,106$), в обратной зависимости средней степени от изменения курса доллара и в тесной прямой зависимости от цен на нефть ($R = 0,71$).

Санкции Евросоюза и США, введённые против российской нефтедобывающей отрасли, могли бы вызвать сложности с поставками оборудования и технологий у добывающих компаний. В связи с этим продолжалась тенденция наращивания объёмов добычи, хотя её темпы не давали соответствующего эффекта на темпы роста доходности.

В 2014 году добыча нефти и газового конденсата в России выросла на 0,7% по сравнению с 2013 годом и достигла 526,8 млн. т, приводит «Интерфакс» данные Центрального диспетчерского управления топливно-энергетического комплекса Минэнерго. Среднесуточная добыча за год составила 10,578 млн. баррелей и это рекордный показатель за весь постсоветский период, сообщает «Bloomberg».

За 2015 год Россия добыла почти 535 млн. т нефти, чем побила собственные рекорды по итогам предыдущего года. Лидером-добытчиком российского сырья стала нефтяная компания «Роснефть», которая добыла более 185 млн. т «чёрного золота». Также в пятерку ведущих нефтяных компаний России вошли «ЛУКОЙЛ», «Сургутнефтегаз», «Газпромнефть» и «Гатнефть».

При анализе парной модели зависимости темпов экономического роста от темпов роста нефтяных доходов определили, что с увеличением нефтяных доходов на 1% темпы экономического роста возрастают на 1,25%. Модель имеет вид:

$$Y = -15,5 + 1,25Z, \quad \text{где } R = 0,67.$$

За исследуемый период не прослеживается экономическая зависимость между темпами увеличения нефтяных доходов и экспорта нефти в России. Это обусловлено международной экономической политикой, направленной на ослабление экономики Российской Федерации, реализованной в снижении цены на нефть. Данные манипуляции слабо затрагивают нефтяную отрасль таких стран, как Канада, Германия, Австралия и стран-импортеров нефти.

Эксперты связывают новый рекорд России по добыче нефти со снижением цен на энергоносители в 2015 году. В конце 2015 года окончательная цена на нефть была установлена в размере 37,61 долларов за баррель. Такая ценовая политика была вызвана действиями Саудовской Аравии на мировом нефтяном рынке – аравийцы в прошедшем году нарастили объём среднесуточной добычи нефти до 1,5 млн. баррелей, чем дестабилизировали «нефтяную» ситуацию во всем мире.

Рост добычи или поддержание текущего уровня у крупных компаний обеспечивается продолжающимся процессом консолидации отрасли. В 2013 году «Роснефть» купила ТНК-ВР, «Лукойл» – «Самара-нафту», в 2014 году «Башнефть» приобрела «Бурнефтегаз».

С 2015 года Россия начала структурную реформу системы налогообложения в нефтегазовой отрасли, которая позволит увеличить нефтяные доходы в бюджет.

Поступления в бюджет от налогового манёвра, по оценкам профильных ведомств, должны составить 247 млрд. рублей в 2016 году и 250 млрд. рублей в 2017 году.

Доля России на мировом рынке нефти составляла в 2015 году 10%. Это определяет сильную позицию страны в этой сфере. Доля нефти в российском экспорте по данным за январь – апрель 2015 года составляет 25,2%. Положение нефтяной отрасли России можно охарактеризовать как достаточно сложное по ряду причин, снижающих эффективность этого сектора. Одна из них – высокая себестоимость добычи. Самой дорогой в мире остается добыча сланцевой нефти в США со средним показателем 32 доллара за баррель. Самой дешёвой остаётся нефтедобыча в Саудовской Аравии и Иране: 4 и 5 долларов соответственно (табл. 1).

Что касается России, то уже на разведанных старых месторождениях, себестоимость нефтедобычи не превышает 6 долларов, в то время как на новых месторождениях она составляет около 16 долларов. Именно такой уровень рыночной стоимости сырья станет критичным для российской нефтяной отрасли. Однако, в Минэнерго не рассматривается вариант падения нефтяных цен до 10 долларов за баррель, при том, что только с начала 2016 года падение составило более 20%.

Была получена модель зависимости курса доллара (\tilde{O}_1) от цены на нефть марки Brent (\tilde{O}_7) при достоверности аппроксимации в 99,7%:

$$\tilde{O}_1 = 103,5e^{-0,01X_7}.$$

Себестоимость добычи нефти в отдельных странах мира

Страны мира	Себестоимость 1 барреля добытой нефти, долл. США
США (сланцевая нефть)	32
США (шельф Мексиканского моря)	25
Норвегия (Северное море)	17
Канада (битумная нефть)	16
Россия (новые месторождения)	16
Нигерия	11
Мексика	9
Венесуэла (битумная нефть)	9
Алжир	8
Ливия	7
Россия (действующие проекты)	6
Казахстан	6
Иран	5
Саудовская Аравия	4

Таким образом, снижение цены нефти до критического уровня в 16 долларов за баррель, курс составит 88,2 рубля за доллар.

В случае появления новых экспортёров на сырьевом рынке, цена нефти может ещё больше опуститься. Новым экспортёром может стать Иран, который вновь выходит на рынок нефти после отмены санкций.

При снижении цены на нефть, Россия может потерять 4,7% годового ВВП. Это не является катастрофическим падением. Для сравнения, по тем же данным Венесуэла потеряет 10,2% ВВП, Саудовская Аравия – 15,8%, а Кувейт – 18,1%.

В мировой экономике все более явно проявляются признаки замедления спроса. Наглядным подтверждением этого уже не первый месяц является падение стоимости сырьевых активов. Развивающиеся страны во главе с Китаем показывают откровенно слабую динамику.

Выводы. На современном этапе развития экономики Россия стремится к преодолению кризисных явлений в нефтяной отрасли, благодаря которой идет существенное наполнение бюджета. Все российские экономические и финансовые кризисы последних десятилетий напрямую связаны с падением мировых цен на нефть и газ и снижением нефтегазовых доходов от экспорта. Существуют определённые поверхностные тенденции улучшения деятельности нефтяной отрасли России. Правительство Российской Федерации предпринимает ряд мер по повышению инвестиционной привлекательности отрасли и формированию прозрачных механизмов регулирования данной сферы.

Проведенные исследования подтвердили устойчивость экономического роста России в противовес применяемым по отношению к ней санкциям, что объясняется гибкой политикой, направленной на импортозамещение, поиском новых надёжных партнёров на международных рынках, стремлением к установлению дружеских отношений с народами, что является залогом мира, стабильности, экономического и культурного прогресса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кулешов, В.В. Мировой финансовый кризис и его последствия для России / В.В. Кулешов // ЭКО: экономика и организация промышленного производства. – 2009. – № 1. – С. 2-13.
2. Терновская, Е.П. Финансовый кризис и перспективы развития реального сектора экономики / Е.П. Терновская // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2009. – № 6. – С. 28-34.
3. Придачук, М.П. Влияние мирового финансового кризиса на экономику Российской Федерации / М.П. Придачук // Финансы и кредит. – 2011. – № 1. – С. 2-5.
4. Машкина, Н.А. Влияние мирового финансового кризиса на экономику Российской Федерации / Н.А. Машкина, И.Н. Свеженцева // Актуальные вопросы современной науки. – 2011. – № 18. – С. 306-313.

5. Пронин, А.В. О правовой природе санкций ЕС в отношении РФ / А.В. Пронин // Историческая и социально-образовательная мысль. – 2014. – №2 (24). – С. 33-36.
6. Борисевич, А.С. Влияние санкций на экономику Российской Федерации / А.С. Борисевич, А.А. Абалкин // Инновационная наука. – 2015. – №4. – С. 23-25.
7. Мьчка, С.Ю. Финансовые аспекты введения санкций США и Евросоюза для экономики России / С.Ю. Мьчка // Территория науки. – 2014. – №4. – С. 51-53.
8. Станчин, И.М. Современное состояние и перспективы роста мировой экономики / И.М. Станчин // Территория науки. – 2014. – №4. – С. 62-66.
9. Кривенда, Е.А. Трансформация мирового рынка нефти в условиях финансовой глобализации / Е.А. Кривенда, Е.С. Гетманская // Территория науки. – 2015. – №4. – С. 176-179.
10. Фоменко, А.С. Модельный подход к исследованию влияния мирового рынка нефти на экономику отдельных стран / А.С. Фоменко, О.Г. Кривенчук // Труды 16-й международной научной конференции «Управление развитием социально-экономических систем: глобализация, предпринимательство, устойчивый экономический рост» / Ред. кол. Беспалова С.В. (председатель) и др. – (ДНР, Донецк, 9-10 декабря 2015 г.). – Донецк: ДонНУ, 2015. – С. 158-160.

Поступила в редакцию 30.09.2016 г.

RESEARCH OF THE WORLD OIL MARKET INFLUENCE ON THE RUSSIAN FEDERATION ECONOMY

O.G. Krivenchuk, A.S. Fomenko

The world oil market and the processes happening in it in the last three years pay attention of all economists, sociologists and political scientists. Observed overproduction of oil allowed the western countries having impact on countries of OPEC to provoke a total collapse in prices that has an huge effect on Russian economy. The work includes econometric researches on statistical material from 2000 to 2014: the regression models reflecting influence of prices of oil, dollar exchange rate, daily volume of oil production, export of oil and other indicators on economic growth in export countries and import countries and on oil income are constructed. Special attention is paid to the Russian oil industry. On the basis of economic-mathematical models the analysis is carried out and certain conclusions in connection with a state policy of industry support in a critical situation are drawn.

Keywords: oil production, economic growth, oil price, multiple-factor analysis, international relations.

Кривенчук Ольга Георгиевна

Кандидат экономических наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
o.krivenchuk@mail.ru
+38-095-303-87-77

Фоменко Анастасия Сергеевна

Студентка
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
fomenko_a@outlook.com;
+38-093-939-53-51

Krivenchuk Olga G.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Donetsk National University, Donetsk

Fomenko Anastasia S.

Student
Donetsk National University, Donetsk

УДК 336.74

**ВЛИЯНИЕ ДОЛЛАРИЗАЦИИ НА РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ
СТРАН С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ**

© 2016. А. А. Кужелева

В данном исследовании изучена экономическая сущность, виды, причины и уровень долларизации экономики стран, определено ее влияние на валютный рынок и проанализированы возможные пути нивелирования влияния факторов, порождающих долларизацию экономики на примере Украины.

Ключевые слова: доллар, долларизация, банковская система, банковский кризис, переходная экономика.

Постановка проблемы. «Доллар – это наша валюта, но ваша проблема», – эта циничная цитата принадлежит Джону Коннелли, который был министром финансов США во время президентства Ричарда Никсона. Этой легендарной среди финансистов всего мира фразой он в 1971 году ответил критикам, осуждавшим его решение отменить привязку курса доллара к золотому стандарту [1].

За период финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг. уже большинство мировых компаний, банков и домохозяйств, на собственных карманах почувствовали все прихоти курсовой зависимости, масштабы и риски которой для субъектов отечественной экономики являются намного существеннее, чем кажется на первый взгляд. Чем больше удельный вес иностранной валюты в денежном обращении государства, тем опаснее для ее экономики являются валютные колебания.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблема возникновения процессов долларизации экономики в переходных странах, росту ее уровня и инструментами борьбы с ней посвящено много научных исследований как зарубежных (Дж. Хансон, П. Хонохан, Дж. Маджоне, С. Хэйзен), так и отечественных (А. Радзиевский, А. Береславского, В. Зимовец, Н. Шелудько, В. Мищенко, А. Сомик, А. Дзюблюк) специалистов.

Цель данной работы. Изучение экономической сущности, видов и процессов развития долларизации экономики стран, определение ее причин в странах с переходной экономикой и анализ возможных путей нивелирования влияния факторов, порождающих долларизацию экономики на примере Украины.

Основное содержание. Кризис американского доллара проявил себя в 2008 году в форме ухудшения основных показателей в большинстве стран. Его непосредственным предшественником был ипотечный кризис в США, первые признаки которого появились в 2006 году в форме снижения числа продажи недвижимости и в начале 2007 года перерос в кризис высокорискованных ипотечных кредитов. Как следствие крах рынка недвижимости и рынка в целом. Детонатором начала кризиса стал обвал крупнейших ипотечных корпораций США «Фенни Мей» и «Фредди Мак», который привёл к кризису финансовых рынков, резкому снижению фондовых индексов на всех крупных фондовых биржах мира и банкротству значительного количества банков [2, с. 421]. Постепенно кризис из ипотечного стал трансформироваться в финансовый и стал затрагивать не только США, но и государства привязанные к доллару. В середине 2008 года его ощутили на себе все мировые экономики и отреагировали банковские системы стран.

Современный банковский кризис в большинстве стран мира обусловлен не только внешними факторами, к которым относят собственно сам финансовый кризис, но и внутренними, включающими в себя хронический макроэкономический дисбаланс в

стране, который в значительной мере обусловлен наличием диспропорций в экономике, высокой её долларизацией.

Явление долларизации трудно назвать новым, но оно остается достаточно сложным и малоизученным. В контексте экономического и финансового кризиса большинства стран современного мира долларизация экономики приобретает особую актуальность. Наиболее интересным представляется выяснение влияния присутствия доллара в экономике стран с переходной экономикой на развитие кризисных явлений в национальном хозяйстве. Долларизация - это экономическое явление широкого использования иностранной валюты в стране, отражает процесс замещения национальной денежной единицы стабильной иностранной валютой в результате невыполнения им функций денег [2, с. 417]. Эффективная денежно-кредитная политика возможна лишь при условии существования развитой финансовой и банковской систем, стабильной национальной денежной единицы, высокой степени доверия населения к мерам правительства, политики органов денежно-кредитного регулирования. А ненадлежащее исполнение денежной единицей страны функций денег приводит к параллельного обращения иностранной валюты и возникновения явления долларизации.

Современная мировая валютная система прошла три основных этапа своего развития: «Золотой стандарт», или Парижская валютная система; Бреттон-Вудская система фиксированных валютных курсов; Ямайская система плавающих валютных курсов. Долларовые купюры, изменившие фактически свою базовую суть продолжают восприниматься как мировые деньги, хотя их материальная обеспеченность различными исследователями оценивается в пределах от 4% до 30%. В этих условиях национальные валюты фактически вынуждены обслуживать колоссальную, практически ничем не обеспеченную мировую иностранную, преимущественно долларовую, валюту. Экономисты затрудняются определять товар-эквивалент, что в свою очередь не позволяет объективно соотносить возможности финансовых систем с потребностями реального сектора, получаются дефолты, кризисы, включая современный финансовый кризис, развитию которых в значительной степени способствуют и так называемые электронные деньги, и другие информационные технологии в финансовой сфере. В условиях современной мировой финансовой системы весьма проблематично говорить об обеспечении устойчивости каких-либо национальных валют, в том числе и доллара США, с помощью экономических механизмов. В ход идут войны, политические авантюры и провокации, помимо прочего, подрывающие еще сильнее и так уже зыбкую устойчивость самих денежных систем [3].

Примечательно, что мировая экономика, потеряв с 1971 года крепкую единицу измерения, переходя от реальных материальных денег к виртуальным, превращается и в средство манипулирования общественным мнением. Неопределенность ценовой шкалы блокирует экономическое моделирование и прогнозирование, не позволяет осуществлять однозначное сопоставление экономических показателей разных экономических объектов, экономических территориальных образований и периодов времени, что и определяет сущность специфической угрозы национальной экономики, источником которой является экономический фактор - отрыв мировых денег от материального эквивалента.

Процесс долларизации стал существенно заметен в последние два десятилетия. Это обусловлено тем, что мировая биполярная система фактически превратилась в монополярную, а также произошло резкое развитие финансовой глобализации. На основе данных МВФ, в конце 2010 года в семи странах мира иностранная валюта использовалась официально наравне с национальной, в двенадцати странах доля

иностранной валюты в официальных транзакциях составляла от 30% до 50%, и в нескольких десятках стран – от 15% до 20%. При этом, по тем же данным, в конце 90-х годов насчитывалось около 30 полностью долларизированных стран и территорий, в которых национальная валюта играла роль разменной валюты или же вовсе отсутствовала [3].

Примечательно, что страны с переходной экономикой, зависящие от валютного курса доллара, заинтересованы в так называемой долларизации. Так, например, если этот процесс будет иметь продолжение, то в этом случае, существенных изменений в функционировании экономики Украины и ее валютного рынка не произойдет. Известно, что в частности экономика Украины очень сильно привязана к доллару США. В ее структуре валютных депозитов доллар занимает около 80% от всего объема. Также, при торговле на межбанковском валютном рынке большая часть сделок осуществляется в долларах США. И большая часть внешнеэкономических контрактов оплачивается исключительно долларами [4].

Долларизация экономики Украины предоставляет доступ к долларовой инвестициям, кроме того МВФ сможет еще долго обеспечивать Украину валютой. Хотя по мере роста долгов Украины перед МВФ, с Украины будут требовать уже не только выполнять взятые обязательства, но и выполнять в срок. В любом случае долларизация экономики Украины при лидирующей позиции доллара будет только ускоряться. Однако, этот процесс имеет и второй аспект - США станут источником экспорта долларовой инфляции на мировом рынке, т.е. фактически США смогут покупать у других стран товары дешевле, а продавать дороже свои. В результате, в США может начаться период «золотого ренессанса», когда мировая экономика, в том числе и экономика Украины, покроет убытки экономики США от кризиса 2007-2009 гг.

Безусловно, такое явление для стран с переходной экономикой имеет прежде всего негативное явление и способствует:

создание параллельного денежного обращения в иностранной валюте и тем самым усиление недоверия к национальной валюте, которая не выполняет всех возложенных на нее функций;

изменение функции спроса на деньги путем повышения чувствительности к динамике валютного курса и повышение эластичности от процентной ставки. Поскольку спрос на иностранную валюту имеют не только субъекты внешнеэкономической деятельности, но и населения и другие субъекты хозяйствования, поэтому возникает высокая зависимость внутреннего денежного обращения от шоков и колебаний внешнего рынка;

упрощение процессов незаконного оттока капитала за границу;

денежные потоки перемещаются в теневой сектор экономики, уменьшая налоговые поступления в бюджет. Масштабы негативных последствий определяются объемами теневого сектора экономики страны, который обслуживает прежде всего иностранная валюта, в данном случае доллар;

уменьшаются доходы от эмиссии национальных денег (то есть сеньораж как разница между номиналом денег и затратами на их изготовления). Недополучение эмиссионного дохода прямо пропорционально уровню замещения национальной иностранной валютой;

сокращаются возможности национальной денежно-кредитной политики, что ставит страну в зависимость от монетарной политики страны-эмитента иностранной валюты. Это обусловлено тем, что в результате долларизации важной составляющей предложения денег становится иностранная валюта, для контроля за которой центральный (национальный) банк имеет ограниченные монетарные рычаги управления;

ограничиваются возможности инвестиционного процесса, так доходы населения и субъектов хозяйствования частично переносятся в сферу валютных операций;

увеличивается волатильность валютного курса, поскольку к спросу на иностранную валюту для внешнеэкономических сделок добавляется внутренний спрос, который существенно реагирует на изменения ожиданий экономических агентов. Из-за волатильности курса направление движения капитала, номинированного в иностранной валюте, может измениться, что будет угрожать устойчивости финансовой системы;

высокая степень долларизации кредитов вызывает склонность банковского сектора к системному кредитному риску в случае значительных девальваций национальной валюты;

в целом стимулируются инфляционные процессы в стране из-за расширения денежного предложения и тем самым смягчения монетарной политики;

ухудшается качество балансов банковских учреждений при обесценивании национальной валюты, особенно в случае наличия в этих учреждениях значительных объемов валютных заимствований, что имело место в Украине при углублении финансового кризиса [5, с. 16-17].

Доказательством выше перечисленного стал кризис в Украине 2008 года. После него уровень долларизации обязательств снижался прогрессивно вплоть до катастрофической девальвации 2014 года. С достижением долларизацией активов и обязательств уровня 48,2% и 53,3% соответственно в период от января до августа 2015 года, и с индексом потребительских цен на уровне 49,6% в годовом исчислении, украинская экономика и финансовая система находятся в очень опасной ситуации, в которой дальнейшие сдвиги в девальвации и инфляции могут иметь непредсказуемые последствия.

По мере того, как долларизация обязательств превышает долларизацию активов, структурный удар по экономике и финансовой системе в случае системных или внешних потрясений может быть очень тяжелым. Без должного внимания со стороны Национального банка и правительства ситуация может быстро ухудшиться, и проблемы, как снежный ком, могут привести к быстрому росту токсичности активов, удерживаемых банками (как это случилось в поздние 1990-ые в Индонезии).

Например, на протяжении почти десятилетия Израиль смог снизить уровень долларизации от 28% в 1990 году до 19% в 2000 году, в то время как Чили достигло снижения от 19 до 9% в тот же период. Индонезии удалось снизить уровень долларизации от 20% в 1995 году до 15% в 2005 году. Такие страны как Вьетнам, Перу и Россия испытали больше сложностей в последние 30 лет. Следовательно, возникает неотложная потребность принять в Украине немедленные меры в духе упомянутых успешных примеров и экономических случаев [6].

Анализ данных о долларизации показывает, что повышенная волатильность спроса на деньги и обменного курса приводит к существенным осложнениям в осуществлении монетарной и фискальной политики, что подтверждает проблему замещения валюты и нестабильность ее обменного курса.

Выводы. Таким образом, в условиях сложившихся в странах с переходной экономикой, назрела необходимость в проведении активной государственной политики, направленной на преодоление неблагоприятных тенденций в денежно-кредитной системе страны. В ее основе, по нашему мнению, должен быть комплекс мероприятий, нацеленных на нивелирование влияния факторов, порождающих долларизацию экономики страны, в частности, и преобразование механизма рефинансирования, и повышение ликвидности и глубины национального валютного рынка, и уменьшение размера внешних заимствований государством на

международных рынках ссудных капиталов, и сокращение дефицита платежного баланса, и прочие.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Немировский, Б. Первая мировая валютная война // Б. Немировский. [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://neuezeiten.rusverlag.de/2010/11/17/worldwar/>.
2. Чирак, І. Вплив фінансової кризи на банківську систему України / І. Чирак // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 8. Частина 1. – С. 421-424.
3. Анищенко, А.В. Противодействие негативному влиянию долларизации национальной экономики на финансовую безопасность страны // А.В. Анищенко. [Электронный ресурс]. - Режим доступа : http://discollection.ru/article/26112013_153106_anischenko/2.
4. Охрименко, А. Чью сторону мы должны занять в «валютной войне» // А. Охрименко. [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://blog.liga.net/user/aohrimenko/article/5755.aspx>.
5. Дзюблюк О. Грошова система України : глобалізаційні фактори впливу / О. Дзюблюк // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 7. – С. 14-22.
6. Альварес-Плата, П., Гарсия-Эрреро, А. Долларизировать или дедолларизировать : последствия для монетарной политики // П. Альварес-Плата, А. Гарсия-Эрреро. [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://voxukraine.org/2015/10/28/de-dollarization-of-a-dollarized-economy-ru/#imageclose-16984>.

Поступила в редакцию 07.09.2016 г.

THE IMPACT OF DOLLARIZATION ON THE BANKING SYSTEM OF TRANSITION ECONOMIES

A.A. Kuzheleva

This study investigated the economic essence, types, causes, and the level of dollarization of the economy, identifies its impact on the currency market and analyzes possible ways to eliminate the influence of factors that lead to the dollarization of the economy on the example of Ukraine.

Keywords: dollar, dollarization, banking system, banking crisis, transition economy.

Кужелева Анна Александровна

кандидат экономических наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

доцент кафедры менеджмента

kuzhelechka@yandex.ua

+38-050-983-33-38

Kuzheleva Anna A.

kandidat of economics, PhD, Associate professor

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 336.71

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ КОМПАНИИ

© 2016. *Е. А. Лапшина, О. В. Снегин*

В данной статье рассмотрена роль методов управления инвестиционной деятельностью в развитии экономики, исследованы особенности и характеристики инвестиционной политики предприятий, определены характеристики портфеля ценных бумаг как основного элемента инвестиционной деятельности предприятия, определены составляющие процесса осуществления инвестиционной деятельности, исследована роль информационного обеспечения инвестиционного процесса, а также предложена структура информационно-аналитической системы управления инвестиционной деятельностью предприятия.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, управление инвестициями, инвестиционная политика, инвестиционный портфель, инструменты инвестиционного фонда, информационно-аналитическая система.

Постановка проблемы. Методы управления инвестиционной деятельностью занимают важное место в процессе управления экономическими системами, поскольку эффективное управление инвестициями является ключевым моментом, обеспечивающим развитие как отдельно взятых предприятий любой сферы деятельности и, как следствие, всей отечественной экономики в целом.

Важное место в процессе управления инвестиционной деятельностью занимает информационное обеспечение управления инвестициями, поскольку информация является основой эффективного функционирования любого процесса. От качества информационного обеспечения прямо зависит качество функционирования организации, а также основных и вспомогательных ее бизнес-процессов.

Анализ последних исследований и публикаций: проблемами информационного обеспечения инвестиционных процессов занимались такие ученые, как Бережна И. Ю., Руденко В. В., Гончарова В. М., Горова О. А., Ткаченко И.Ю., Щербак А. В. и др. [1, 2, 3, 5, 8].

Целью данной статьи является построение структуры информационной системы управления инвестиционной деятельностью финансово-промышленной компании, которая позволяет повысить эффективность осуществления процесса управления деятельностью финансово-промышленной компании и понизить затраты на принятие управленческих решений по данному вопросу.

Основное содержание. Эффективность реализации инвестиционной политики зависит не только от объемов инвестируемого капитала, но и от эффективности инвестиционного процесса на макро- и микроуровне. Именно адекватность задействованных механизмов финансирования инвестиций позволяет влиять на способность субъектов мобилизовать, распределять и контролировать использование инвестиционных ресурсов, а следовательно в конечном итоге - влиять на повышение эффективности инвестиционного процесса в экономике.

Научно-статистические оценки практической реализации концепций инвестиционного роста свидетельствуют, что их конечный эффект зависит от особенностей реализации инвестиционной стратегии, находит системное отражение в инвестиционной политике, которая интегрирует в себе целенаправленное создание стимулов инвестирования, каналов перераспределения капиталов, технологий отбора инвестиционных проектов, а также контроля за движением инвестиционных ресурсов

[7]. Инвестиционная политика осуществляется в увязке с промышленной, денежно-кредитной, бюджетно-фискальной политикой с целью обеспечения национальных приоритетов развития. Поскольку на разных этапах экономического развития приоритеты могут меняться - соответственно, инвестиционная политика может корректироваться в соответствии с определенных стратегических приоритетов.

Ключевое место в инвестиционной политике занимает процесс формирования оптимального инвестиционного портфеля. Предложенный механизм прогнозирования рациональной структуры государственного инвестиционного портфеля позволяет обоснованно подходить к процессу формирования инвестиционного портфеля с учетом его доходности и рискованности, что позволяет повысить доходность инвестиционного портфеля и эффективность инвестиционной политики.

Существуют две величины характеризующие любой вид рискованных ценных бумаг: ожидаемой эффективностью и степенью риска, то есть вариацией или среднеквадратичным отклонением эффективности от ее ожидаемого значения. Эти величины можно вычислить для любого портфеля ценных бумаг при условии, что известна ковариация между значениями эффективности этих портфелей.

Значение ожидаемой эффективности и среднеквадратического отклонения портфеля ценных бумаг будут зависеть от его структуры, то есть количества ценных бумаг каждого вида в портфеле с учетом затрат капитала на их приобретение. Для инвестора важны две задачи: как получить наибольшую эффективность портфеля и каким образом обеспечить вложения с наименьшим риском. Эти задачи связаны с необходимостью выбора между различными вариантами ценных бумаг, которые могут входить в портфель. Этот выбор зависит от характера самого инвестора и от его склонности к риску. Однако рациональным решением для инвестора будет такое, при котором, определив как цель достижения максимальной ожидаемой эффективности портфеля, инвестор будет стремиться выбрать такую структуру портфеля, которая позволит добиться цели с минимальным риском.

Диаграмму логических связей механизма формирования оптимального портфеля по одному типу ценных бумаг, приведены в работе [9] приведены на рис. 1.

Диаграмма логических связей механизма формирования оптимального портфеля является основой для разработки структуры информационной системы управления инвестиционной деятельностью финансово-промышленной компании.

Для внедрения такой системы необходимы широкий кругозор и аналитическое мышление для глубокого осмысления накопленных и статистически обработанных фактов, характеризующих состояние производственного потенциала действующих экономических систем. В кризисных условиях существования национальной экономики, приоритетное внимание должно быть уделено четкому, научно-обоснованному выбору путей дальнейшего развития этих отраслей. Выбрав из существующих промышленных объектов жизненно необходимые экономике страны, следует сформировать тенденцию их развития в положительную сторону.

Целесообразность управленческого решения заключается в своевременности его принятия, научной аргументированности и оперативности внедрения. Принятое решение должно соответствовать конкретной ситуации, безусловно, быть регламентировано соответствующими законодательными или нормативными актами и обеспечивать наиболее полное представление о средствах достижения поставленной цели. Эффективность управления может быть обеспечена только в случае возможности получения полной, достоверной информации, которая постоянно обновляется. Управление предполагает всесторонний анализ всех существующих информационных потоков данных о внутренней и внешней среде обитания действующих экономических систем [2, 5, 8].

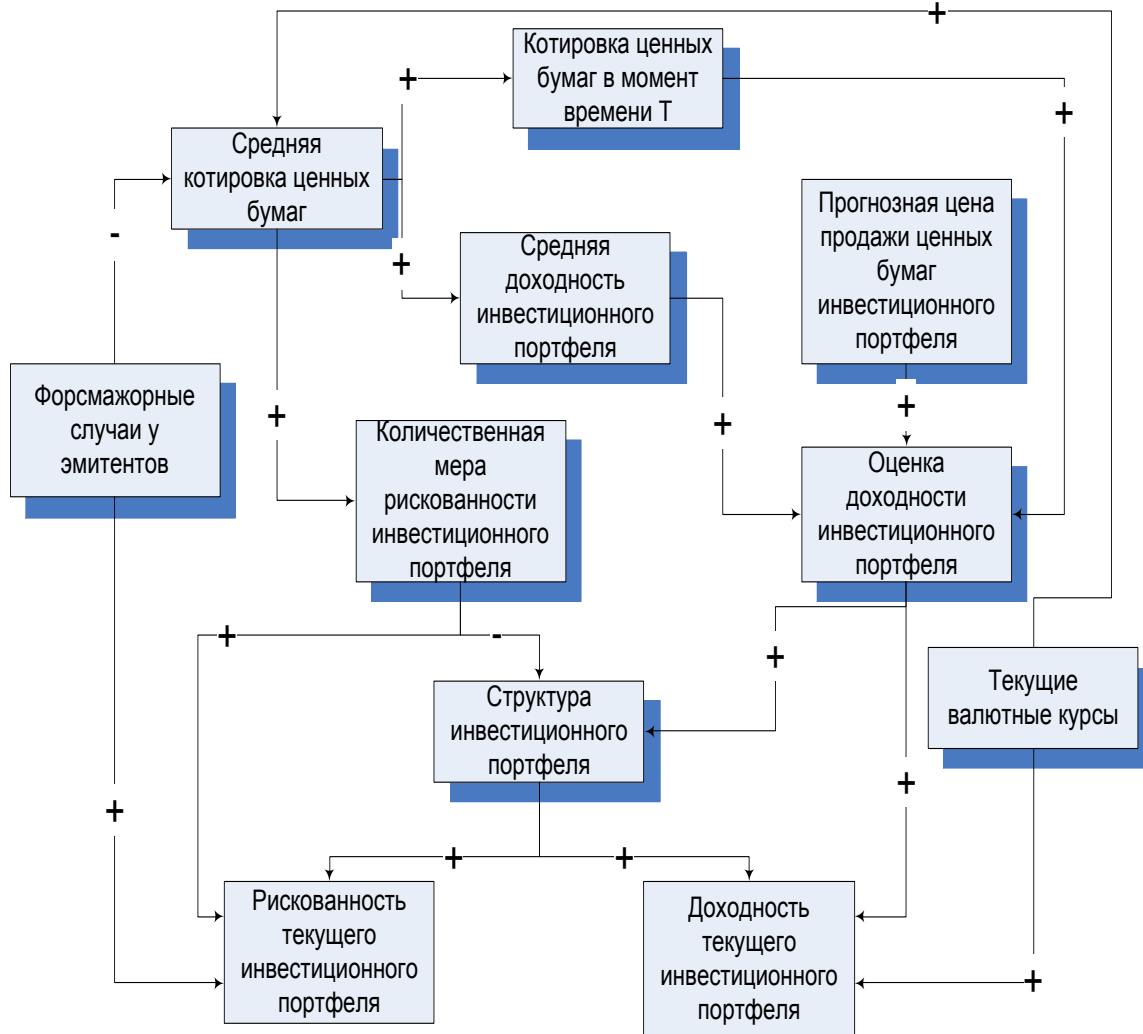


Рис. 1. Диаграмма логических связей механизма формирования оптимального портфеля по одному типу ценных бумаг

Процесс осуществления инвестиционной деятельности предусматривает последовательность и процедуры реализации функций управления, систему и порядок документооборота на потенциальном предприятии для инвестирования, порядок использования определенного комплекса технических средств для работы с информацией (сбор, переработка, хранение, использование). Основные требования, предъявляемые к технологии разработки, можно свести к следующему [10]:

- Формулирование проблем, разработка и выбор решения, в зависимости от наличия нужной информации, должны быть сконцентрированы на соответствующем уровне иерархии управления;

- Информация должна поступать от всех подразделений компании, находящихся на разных уровнях управления и выполняющих различные функции;

- Избранные и принятые решения должны отражать возможности и интересы тех уровней управления, на которые будет возложено выполнение решения или которые заинтересованы в его реализации.

Правильная организация каждого функционального процесса в системе управления требует от руководителя производства определить количество, последовательность и характер операций, составляющих этот процесс; подобрать

(разработать) для каждой операции соответствующие способы реализации, приемы (методику), технические средства; определить оптимальные условия протекания процесса во времени и в пространстве. Для повышения эффективности технологии управления большое значение имеют анализ, исследование организационных операций, описание их в графической и текстовой форме, типизация и стандартизация, а впоследствии и проектирование, совмещение однородных операций, перевод их на машинное исполнение в целях снижения трудоемкости процесса управления [8]. Понятие «технология управления» тесно связано с процессом алгоритмизации операций и процедур в рамках тех или иных функций управляющей системы.

Сбор и обработка информации в управляющей системе, подготовка и принятие управленческих решений, организаторская работа по реализации решений - все эти процессы управляющего воздействия, выполненные организатором производства, должны рассматриваться как упорядоченная последовательность операций. Определение содержания и последовательности операций в информационном процессе, выполняет роль процедуры процесса управления [1, 3, 5, 7].

На рис. 2. приведена структура информационно-аналитической системы регулирования инвестиционной деятельности в финансово-промышленной компании.



Рис. 2. Структура информационно-аналитической системы регулирования инвестиционной деятельности в финансово-промышленной компании

Такая информационно-аналитическая система может быть одним из инструментов инвестиционного фонда для оценки направлений вложения средств. Следовательно, лицом принимающим решение является инвестиционный комитет, который принимает решение об инвестировании средств фонда в те или иные предприятия. Пользователями информационно-аналитической системы являются работники аналитического отдела, готовят отчет о рискованности вложения средств по различным направлениям [8].

Периодичность использования предложенной информационно-аналитической системы в этом случае определяется с одной стороны интервалами между вложениями средств инвестиционным фондом, а с другой периодичностью публикаций финансовой

отчетности предприятиями, которые рассматриваются в качестве направлений инвестирования. Поэтому если множество рассмотренных предприятий остается постоянным, то периодичность оценки направлений вложения средств с помощью предлагаемой информационно-аналитической системы составляет один год, так как большинство предприятий публикуют именно годовую финансовую отчетность, а практика публикаций квартальной финансовой отчетности используется достаточно редко. Также использование информационно-аналитической системы необходимо при добавлении в базу данных новых предприятий - потенциальных объектов инвестирования [2, 4].

Суть функционирования данной системы заключается в следующем: инициатор осуществления процесса инвестирования (финансовая дирекция, владелец) генерирует основную цель и характерные черты инвестиционного плана. В дальнейшем, данные из блока входной информации через интерфейс пользователя заносятся в базу данных, с которой отбираются нужные данные и рассчитываются финансовые коэффициенты и характеристики потенциальных инвестиционных портфелей. Как результат, формируется содержание стратегии инвестирования и прогнозируются последствия ее применения, через блок интерпретации результатов передаются инициатору в виде прогнозного экономического эффекта. Инициатор, в случае удовлетворения полученным прогнозным показателям, осуществляет процесс согласования проекта новой стратегии инвестирования, которая принимается к исполнению.

Выводы. Предложенная структура информационно-аналитической системы позволяет снизить затраты на подготовку и реализацию контрольно-аналитических мероприятий по формированию и согласованию инвестиционной стратегии предприятия и обеспечить оперативность и обоснованность принятия управленческих решений по вопросу вложения средств по различным направлениям инвестирования. Кроме того, с помощью данной системы, возможно получить оценку инвестиционных портфелей в режиме реального времени, что существенно упрощает и ускоряет процесс принятия управленческих решений по вопросам инвестиционной деятельности, а также сводит к минимуму вероятность ошибки при принятия таких решений. Портфели, характеризующие склонность инвестора к стабильности, показывают меньшие колебания уровня доходности, однако приносят в результате меньший доход, в отличие от портфелей, которые характеризуют склонность инвестора к риску. Доходность данного типа портфелей показывает большие колебания, однако, в конце периода, при отсутствии или незначительном воздействии негативных внешних факторов, она принимает значение, большие, по сравнению с портфелями, характеризующие склонность инвестора к стабильности.

Пример оценки инвестиционных портфелей приведен в табл. 1.

Таблица 1

Уровни доходности и риска портфелей ценных бумаг

Портфель	Уровень дохода от продаж, тыс. грн.	Уровень рискованности, %
Портфель № 1	308	2,2
Портфель № 2	296	4,2
Портфель № 3	275	5,5
Портфель № 4	340	8,9
Портфель № 5	381	9,1

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Руденко, В. В. Теоретико-методологічні основи управління інвестиційною діяльністю підприємства / В. В. Руденко // Наука й економіка. – 2009. – № 4(16). Т.1. – С. 221–230.
2. Гончарова, В. М. Розвиток інвестиційної діяльності промислового підприємства /

В. М. Гончарова, О. А. Горова // Проблемы материальной культуры. – Экономические науки. – 2010. – С. 120–122.

3. Ткаченко, И.Ю. Инвестиции: [учебное пособие для студ. высш. учеб. заведений] / И.Ю. Ткаченко, Н.И. Малых. – М.: Издательский центр «Академия», 2009. – 240 с.

4. Кузнецов, Б. Т. Инновационный менеджмент: [учебное пособие] / Б. Т. Кузнецов, А. Б. Кузнецов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 367 с.

5. Бережна, І. Ю. Поняття та роль інвестиційної діяльності та інвестиційного процесу на сучасному етапі економічного розвитку // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2011. – № 1(9). – С. 86–92.

6. Сытник, Л.С. Механизм осуществления инвестиционной деятельности предприятия / С. Л. Сытник, Е.А. Лапшина // Научно-теоретический и практический журнал. – 2013. – № 29(77). – С. 16–20.

7. Левицький, В. В. Ефективність управління інвестиційною діяльністю підприємства / В. В. Левицький // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 2(56). – С. 69–71.

8. Щербак, А. В. Інформаційне забезпечення інвестиційної діяльності на підприємстві / А. В. Щербак - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Інформаційне забезпечення інвестиційної діяльності на підприємстві.

Поступила в редакцию 19.09.2016 г.

INFORMATION SUPPORT OF INVESTMENT ACTIVITIES FINANCIAL-INDUSTRIAL COMPANY

E.A. Lapshina, O.V. Snegin

This article describes the role of investment management practices in economic development, also the features and characteristics of the investment policy of enterprises are investigated, the characteristics of the securities portfolio as a key element of the investment activity of the enterprise are defined, the components of the process of investment activity are defined, the role of information support of the investment process are investigated, and the structure of the information-analytical of the investment activity of the enterprise management system is proposed.

Keywords: investment activities, investment management, investment policy, investment portfolio, investment fund instruments, information-analytical system.

Лапшина Екатерина Александровна

Старший преподаватель кафедры «менеджмент»

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

Lapshina_ea@ukr.net,

+38-050-326-62-96

Снегин Олег Владимирович

И.о. директора УНИ «Экономическая кибернетика»

к.э.н., доцент кафедры «Экономическая кибернетика»

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

mail.snegin@gmail.com,

+38-066-737-92-87

Lapshina Ekaterina A.

Donetsk National University, Donetsk

Snegin Oleg V.

Acting Director of ESI «Economic Cybernetics»

Candidate of Economic Sciences,

Associate Professor at the Department of «Economic Cybernetics»

Donetsk

National

University,

Donetsk

УДК 331.52; 331.56

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ИНДИКАТОРОВ СОСТОЯНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА

© 2016. К. К. Лукьянова

В статье проанализирована экономическая активность населения Донецкой области в возрасте 15-70 лет и в трудоспособном возрасте, рассмотрена динамика численности населения, динамика доли занятого населения, также динамика численности и доли безработного населения за 2008-2014 гг., детально проиллюстрированы и изучены указанные показатели. Рассмотрена динамика спроса и предложения работников на рынке труда в Донецкой области. Подробно описаны выявленные в ходе исследования тенденции. Сформулирован вывод о необходимости совершенствования системы экономических механизмов государственного регулирования рынка труда Донецкого региона.

Ключевые слова: экономически активное население, занятость, безработица, рабочая сила, рынок труда, спрос на рынке труда, предложение на рынке труда.

Постановка проблемы. Развитие экономики любого государства определяется имеющимися человеческими ресурсами, способностью последних к эффективному труду, а также наличием условий для его осуществления. Нестабильность политической, экономической и демографической ситуации в Донецком регионе не может не отражаться на состоянии рынка труда и на уровне занятости населения. В такой ситуации анализ имеет особую актуальность и практическую значимость для тех организаций, которые регулируют занятость населения.

Анализ последних исследований и публикаций. Среди российских и украинских ученых, которые занимались рассмотрением вопросов состояния рынка труда и уровня занятости населения, можно выделить следующих: А. О. Вереникина, М. И. Воейкова, В. Е. Гимпельсона, И. Е. Заславского, А. Э. Котляра, Т. М. Малевую, Ю. Г. Одегова, Ф. Т. Прокопова, А. И. Рофе, А. А. Ткаченко и Д. П. Богиню, П. Ю. Беленького, С. П. Калинину, В. И. Легкого, Э. М. Либанову, О. В. Нартюка, В. Г. Федоренко и др. Выводы анализа основаны на работах А. И. Рофе, Э. М. Либановой, О. В. Нартюка, В. Г. Федоренко.

Цель статьи. Анализ ситуативных тенденций развития регионального рынка труда для обеспечения продуктивной и эффективной занятости как необходимой предпосылки повышения уровня жизни населения.

Основная часть. Анализ занятости населения является одной из важнейших задач при исследовании процессов, происходящих на рынке труда.

Занятость – это не запрещенная законодательством деятельность лиц, связанная с удовлетворением их личных и общественных потребностей с целью получения дохода (заработной платы) в денежной или иной форме, а также деятельность членов одной семьи, которые осуществляют хозяйственную деятельность или работают у субъектов ведения хозяйства, основанных на их собственности, в том числе бесплатно [1].

На современном этапе экономического развития состояние рынка труда является глобальным социальным параметром, который определяет материальное и социальное положение экономически активного населения – часть населения, занятая общественно полезной деятельностью, приносящей доход [2].

В условиях функционирования современного рынка труда особую актуальность получили вопросы обеспечения сбалансированности спроса и предложения рабочей силы. Обеспечение оптимального соотношения вышеуказанных составляющих рынка

труда является основным и одним из обязательных условий эффективного регулирования занятости и безработицы.

Предложение рабочей силы на рынке труда обеспечивается экономически активным населением – частью всего населения государства, в состав которого входят только те лица, которые занимались экономической деятельностью, или искали работу и были готовы приступить к ней, то есть «занятые» и «безработные».

В табл. 1 представлена динамика изменения численности экономически активного населения в целом в Донецкой области за 2008-2014 гг.

Таблица 1

Динамика численности экономически активного населения [3, 4]

Показатели	Единица измерения	Годы						
		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Экономически активное население:								
- в возрасте 15-70 лет	в среднем за год, тыс. чел.	2267,3	2186,9	2166,6	2173,1	2157,2	2133,7	1968,8
	в % к населению соответств. возр. группы	64,4	63,2	63,7	64,8	65,2	65,4	60,9
- в трудоспособном возрасте	в среднем за год, тыс. чел.	2126,5	2037,6	2017,5	2035,6	2033,0	2022,4	1914,1
	в % к населению соответств. возр. группы	75,7	73,5	74,0	75,8	75,8	75,7	71,8

Используя данные табл.1, можно отметить, что численность экономически активного населения с 2008 г. по 2010 г. уменьшалась, а в 2011 г. незначительно возросла, затем в 2012 г. и 2013г. снова начала снижаться. Это является следствием тенденции к убыли населения Украины в целом и Донецкого региона, в частности. Также сыграли свою роль политический кризис последних годов и разрыв налаженных экономических связей, что существенно отразилось на занятости населения.

Более наглядно уровень экономической активности населения(т.е. отношение численности экономически активного населения к численности населения соответствующего возраста) Донецкой области изображен на рис. 1.

Как видно из графика, в Донецкой области доля экономически активного населения в период после кризиса 2008 г. имеет устойчивую тенденцию роста, несмотря на уменьшение общей численности населения страны и общей численности населения рассматриваемого региона. Однако в 2014 г. произошел резкий спад численности экономически активного населения.

Таким образом, за последние 7 лет уровень экономической активности населения снизился: в возрасте 15-70 лет – на 5,6 % и составил 60,9%, в трудоспособном возрасте – на 5,2% и составил 71,8 %.

Далее рассмотрим динамику изменения численности занятого и безработного населения за период 2008-2014 гг. в Донецкой области (табл. 2).

Данные табл. 2 показывают, что в 2009 г. уровень занятости населения в возрасте 15-70 лет сократился на 3 %, в 2010 г. возрос на 1 %, а в последующие годы изменялся незначительно. В 2014 г. численность занятого населения значительно снизилась: в возрасте 15-70 лет – на 215,7 тыс. чел., что составило 6,1 % и в трудоспособном возрасте – на 159,2 тыс. чел., что составило 5,8 %. Эта тенденция обусловлена

экономическим кризисом: падением курса национальной валюты и, как следствие, снижением затрат на производство у предприятий, среди которых происходило сокращение штата работников.



Рис. 1. Динамика уровня экономической активности населения Донецкой области за 2008 – 2014 гг.

Таблица 2

Динамика изменения численности и доли занятого и безработного населения в 2008-2014 гг. [3, 4]

Показатели	Единица измерения	Годы						
		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<i>Занятое население:</i>								
	в среднем за год, тыс. чел.	2138,8	1981,3	1983,7	1995,4	1985,4	1968,1	1752,4
- в возрасте 15-70 лет	в % к населению соответствующ. возр. группы	60,7	57,3	58,3	59,5	60,0	60,3	54,2
	в среднем за год, тыс. чел.	1998,0	1832,0	1834,6	1857,9	1861,2	1856,9	1697,7
- в трудоспособном возрасте	в % к населению соответствующ. возр. группы	71,2	66,1	67,3	69,2	69,4	69,5	63,7
<i>Безработное население (по методологии МОТ)</i>								
	в среднем за год, тыс. чел.	128,5	205,6	182,9	177,7	171,8	165,6	216,4
- в возрасте 15-70 лет	в % к населению соответствующ. возр. группы	5,7	9,4	8,4	8,2	8,0	7,8	11,0
	в среднем за год, тыс. чел.	128,5	205,6	182,9	177,7	171,8	165,5	216,4
- в трудоспособном возрасте	в % к населению соответствующ. возр. группы	6,0	10,1	9,1	8,7	8,5	8,2	11,3

Далее рассмотрим показатели в абсолютном выражении. На рисунке 2 изображена динамика изменения численности занятого населения. Наибольшая численность занятого населения наблюдалась в 2008 г., затем в 2009 г. произошел резкий спад – на 7,4 % (населения в возрасте 15-70 лет) и на 8,3 % (населения в трудоспособном возрасте), что связано с экономическим кризисом. С 2010 г. наблюдается незначительное увеличение данного показателя; в 2012 г. численность

занятого населения в возрасте 15-70 лет незначительно снизилась, а численность занятого населения в трудоспособном возрасте – увеличилась. С 2013 г. рынок труда Донецкой области характеризовался уменьшением объемов занятости: численность занятого населения в возрасте 15-70 лет составляла 1968,1 тыс. чел., в трудоспособном возрасте – 1856,9 тыс. чел. В 2014 г. произошло резкое снижение численности и доли занятого населения: на 215,7 тыс. чел. в возрасте 15-70 лет (6,1%) и на 159,2 тыс. чел. населения в трудоспособном возрасте (5,8%). Такая динамика, очевидно, является следствием политического кризиса, который негативно повлиял на экономическую ситуацию как на макроуровне, так и на микроуровне.

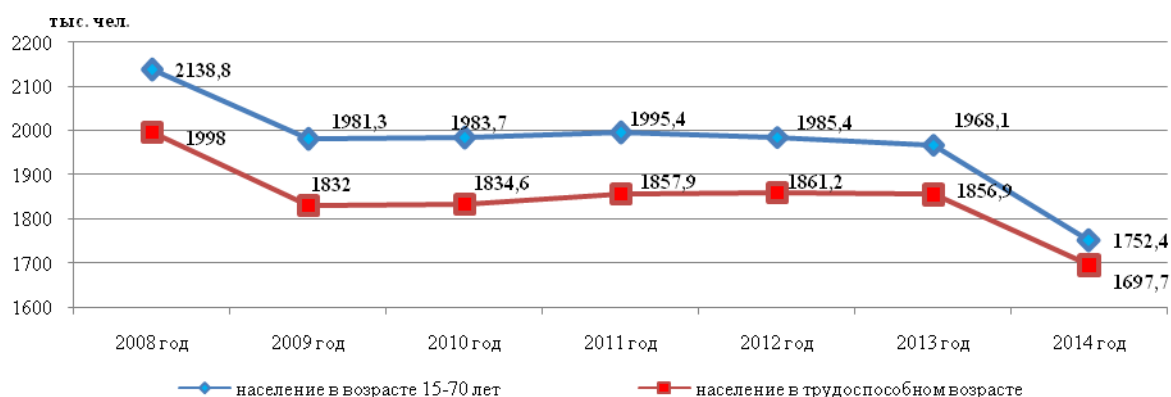


Рис. 2. Динамика численности занятого населения Донецкой области за 2008-2014 гг. [3, 4]

Численность безработных в среднем за 2009 г. составила 205,6 тыс. человек, что на 77,1 тыс. больше, чем в 2008 г. Уровень безработицы в возрасте 15-70 лет в 2009 г. возрос на 3,7 %, в 2010 г. – снизился на 1 % и составил 8,4 %, однако в последующие годы данный показатель ниже 7,8 % не опускался. В Донецкой области уровень безработицы по итогам 2009 г. превысил средний уровень по Украине (8,8%) на 0,6 %. Более наглядно уровень безработицы населения Донецкой области представлен на рис. 3.

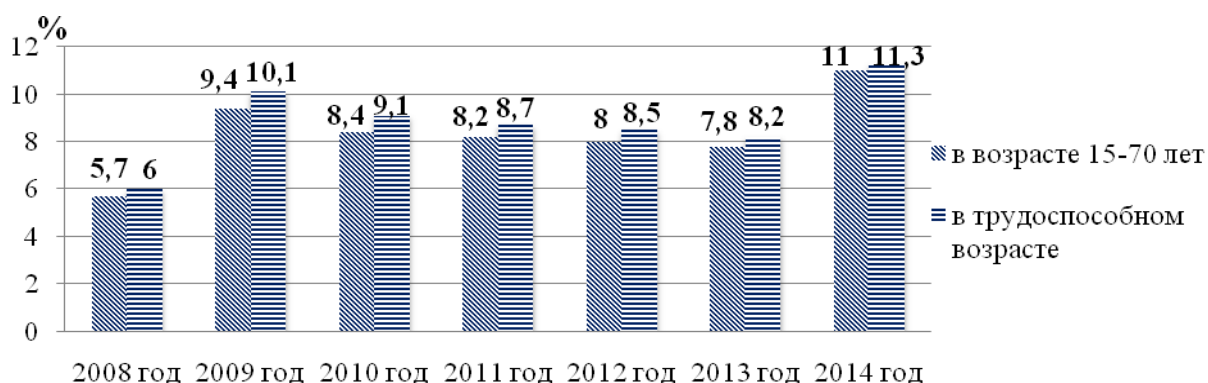


Рис. 3. Динамика уровня безработицы населения Донецкой области за 2008-2014 гг. [3, 4]

Ситуация по уровню безработицы населения в трудоспособном возрасте несколько иная: доля безработных по данной категории людей превышает долю безработных людей в возрасте 15-70 лет, на 0,3 % в 2008 г., на 0,7 % в 2009 г. и 2010 г.,

и на 0,5 % в 2011 г. и в 2012 г. В 2013 г. уровень безработицы населения снизился: в возрасте 15-70 лет на 0,2 %, в трудоспособном возрасте на 0,3 %. В 2014 г. уровень безработицы значительно увеличился: на 2,2 % и 3,1 %, превысив даже показатели кризисного 2009 г. За период с 2008 по 2014 гг. уровень безработицы увеличился на 93 % в возрасте 15-70 лет и на 88,3 % в трудоспособном возрасте.

Следует отметить, что отсутствие работы значительное время, разочарование найти работу приводят к тому, что некоторые люди, по сути, теряют квалификацию и даже теряют желание регулярно работать. Некоторая часть безработного населения пополняет криминальные слои, а также ряды люмпенов и лиц без определенного места жительства. То есть, приходится иметь дело с наихудшими последствиями безработицы. Поэтому со стороны государства необходимо внедрение мер, направленных на преодоление проявлений массовой безработицы.

Как видно из табл.3, численность незанятых граждан, которые находились на учете в государственной службе занятости, значительно превышает потребность предприятий в работниках, и это при том, что данные представлены лишь по зарегистрированным безработным. Так, в 2010 г. зарегистрированных безработных стало меньше на 20,8 %, в 2011 г. – на 13,9 %, в 2012 г. произошло увеличение данного показателя на 5 %, а в 2013 – значительное увеличение: на 10,5 %. Спрос на рабочую силу на протяжении данного периода был нестабильным: в 2010 г. уменьшился на 9,8 %, а в 2011 г. возрос на 40 %, затем стал постепенно снижаться. В 2013 г. спрос на рабочую силу значительно уменьшился, достиг уровня ниже 2010 г. и составил 2075 чел. Наибольшая нагрузка на одно рабочее место наблюдалась в 2013 г. – 16 человек, а наименьшая в 2011 г. – 7 человек.

Далее, в табл. 3, рассмотрим динамику количества вакансий и численности соискателей в Донецкой области за период 2009-2014 гг.

Таблица 3

Спрос и предложение рабочей силы в 2009-2014 гг. [5]

Показатели	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год*
Численность незанятых граждан, которые находились на учете в ГСЗ чел.	41635	32983	28392	29831	32957	-
Потребность предприятий в работниках, чел.	3254	2930	4108	3354	2075	-
Нагрузка на одно свободное рабочее место (вакантную должность), чел.	13	11	7	9	16	-

* данные отсутствуют

Более наглядно ситуация на рынке труда в Донецкой области за 2009-2013 гг. представлена на рис. 4.

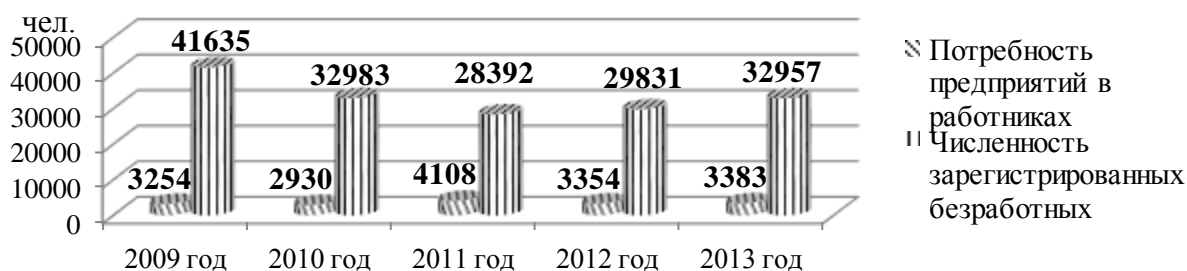


Рис.4. Спрос и предложение рабочей силы в Донецкой области за 2009-2013 гг. [5]

Выводы. В ходе анализа основных индикаторов состояния регионального рынка труда были выявлены следующие тенденции:

- численность экономически активного населения Донецкой области сокращается, что связано с уменьшением численности населения Украины в целом и рассматриваемого региона, в частности. Однако, начиная с 2010 г. уровень экономической активности населения Донецкой области имеет устойчивую тенденцию роста; в 2014 г. произошел резкий спад уровня экономически активного населения – негативное воздействие оказал политический кризис;

- экономика области подвергалась последствиям мирового экономического кризиса и политического кризиса – с 2008 г. начался спад уровня занятости населения, с 2011 г. небольшой подъем, а в 2014 г. произошло значительное падение данного показателя;

- резкое ухудшение экономического состояния страны также значительно повлияло и на показатели безработицы: уровень безработицы Донецкой области в 2014 г. превышает уровень кризисного 2009 г.;

- предложение рабочей силы в регионе значительно превышает спрос на рабочую силу.

Таким образом, сделаем вывод из проведенного исследования, что обеспечение продуктивной и эффективной занятости как необходимой предпосылки достижения высокого уровня жизни должно состоять в следующем:

- разработке и внедрении системы экономических механизмов для заинтересованности частного инвестора во вложении средств в развитие производства, социальной сферы, что будет способствовать созданию эффективных рабочих мест, обеспечению продуктивной занятости, однако фундаментальным условием для этого является политическая стабильность;

- осуществлении системы государственных дотаций и действенных субсидий предпринимателям на создание новых рабочих мест и трудоустройства безработных, прежде всего, из социально уязвимых слоев населения;

- осуществлении благоприятной налоговой и таможенной политики государства в сфере предпринимательской деятельности, пересмотре ставок и отчислений с доходов предпринимательских структур, внедрение системы налогообложения прибыли, которая стимулировала бы обеспечение эффективной занятости рабочей силы.

Система экономических механизмов государственного регулирования рынка труда должна быть направлена на обеспечение его эффективного функционирования и развития, сбалансированности между спросом и предложением рабочей силы, роста уровня продуктивной занятости трудовых ресурсов, оптимального сочетания роста эффективности труда и расширения спроса на рабочую силу. Это станет весомым фактором дальнейшего социально-экономического роста.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. О занятости населения : Закон Украины от 05.07.2012 № 5067-VI [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>.
2. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
3. Рынок труда Донецкой области: основные показатели рынка труда [Электронный ресурс] / Главное управление статистики в Донецкой области. – Режим доступа: http://donetskstat.gov.ua/statinform/rinok_praci_3.php.
4. Экономическая активность населения: экспресс-выпуск [Электронный ресурс] / Государственная служба статистики Украины. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Рынок труда Донецкой области: спрос и предложение рабочей силы [Электронный ресурс]/ Главное управление статистики в Донецкой области. – Режим доступа: http://donetskstat.gov.ua/statinform/rinok_praci_2.php?dn=0113.

Поступила в редакцию 03.09.2016 г.

ANALYSIS OF THE MAIN INDICATORS OF STATE REGIONAL LABOUR MARKET

K. Lukianova

The article analyzes the economic activity of the Donetsk region of the population aged 15-70 years in the working age, the dynamics of population, dynamics of the share of employed population, the dynamics of number and the share of the unemployed population in 2008-2014 years, illustrated in detail and explored these indicators. Researched the dynamics of supply and demand on the labor market in the Donetsk region. Described in details the trends identified in during research. Formulated conclusions on the need to improve the system of state regulation of the labor market Donetsk region economic mechanisms.

Key words: the economically active population ,employment, unemployment, labor force, labor market, demand in the labor market, supply in the labor market.

Лукьянова Ксения Константиновна

аспирант

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

ksenia979@rambler.ru

+38(066)-802-98-86

Lukianova Ksenia K.

postgraduate

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 331.101:17.023.34

ДОСТОЙНЫЙ ТРУД – ОСНОВА БЛАГОСОСТОЯНИЯ ЧЕЛОВЕКА И ЕГО РАЗВИТИЯ

© 2016. Н. Д. Лукьянченко, Т. В. Филахтова

Статья посвящена раскрытию понятия «достойный труд», который является основой благосостояния человека и его развития. В статье представлены различные определения достойного труда, основные направления программы достойного труда Международной организацией труда (МОТ), взаимодействие субъектов достойного труда на разных уровнях, критерии и индикаторы оценки дефицита достойного труда.

Ключевые слова: достойный труд, концепция «Достойного Труда», Международная организация труда (МОТ), индикаторы достойного труда, основные направления достойного труда, субъекты достойного труда.

Постановка проблемы. Главная цель любого современного государства - это создание в обществе условий, обеспечивающих достойный уровень жизни и свободное развитие человека. Достижению этой цели призваны служить экономически эффективная социальная рыночная экономика, нормативно-правовое оформление всех видов деятельности, осуществляемой в рамках социального государства, активное участие в управлении государственными и общественными делами гражданского общества.

На современном этапе общественного развития существуют проблемы в ключевых элементах достойного труда, таких как: эффективная занятость, достойная оплата труда и безопасные условия труда. Концепция достойного труда, предложенная Международной организацией труда (МОТ) направлена на устранение существующих проблем в сфере труда.

Анализ последних исследований и публикаций: ведущими исследователями и разработчиками Концепции достойного труда признаны: Р. Анкер, И. Ахмед, П. Баррет-Рид, Д. Бесконд, Ф. Бонне, Д. Гай, Ф. Мегран, Дж. Риттер, Г. Стэндинг, Ж. Фигуэредо, А. Шатенье, Ф. Эггер и др. В трудах этих ученых глубоко и разносторонне проработаны направления, обеспечивающие достойный труд.

Проблема достойного труда активно изучается современными трудовыми или управленческими школами в сфере труда. Теоретическими и практическими аспектами изучения проблемы достойного труда занимались: В.Н. Бобков, Н. Волгин, Е.В. Егоров, Е.Н. Жильцов, Т.И. Заславская, Н.В. Зубаревич, В.Н. Казаков, С. Калашников, Л.А. Костин, М. Луданик, Н.Д. Лукьянченко, К. Лайкам, Т.М. Малева, И.Н. Мыслева, А. Молчанов, Ф.Т. Прокопов, А.А. Разумов, Т. Разумова, К. Ремизов, В. Роик, А. Сафонов, Г. Стрела, Г. Файнбург, И. Чернышев, Л. Чижова, О. Шулулс и др.

Цель статьи. Предложение и использование мер в экономике по реализации стратегических целей создания в стране цивилизованного социально-ориентированного общества с высоким уровнем жизни, в основе которого лежат основные направления Концепции достойного труда.

Основное содержание. Концепция Международной организации труда «Достойный труд» впервые была представлена на 87-й сессии Международной конференции труда в 1999 году. Согласно данной концепции достойным называется труд в хороших производственных и социально-трудовых условиях, приносящий работнику удовлетворение и дающий возможность в полной мере реализовать свои

способности, навыки и мастерство. За относительно небольшой период развития концепция достойного труда превратилась в стройную систему знаний и постепенно становится одним из главных направлений деятельности в сфере труда и социальной политики не только для Международной организации труда (МОТ) и Организации объединенных наций (ООН), но и для других стран [1, с. 210].

Из анализа официальных документов МОТ следует, что эта организация уделяет внимание, главным образом, экономическому содержанию достойного труда, обоснованию того, что достойный труд обеспечивает более высокую производительность труда, ведет к повышению конкурентоспособности предприятий, улучшению условий труда, трудовых отношений и удовлетворенности трудом работников.

Многие зарубежные и отечественные ученые давали определение понятия «достойный труд», но общего определения до сегодняшнего дня не нашли. Достойный труд включает множество элементов, которые приведены в табл. 1.

Таблица 1

Сравнительная таблица понятия «достойный труд»

№ п/п	Определение понятия «достойный труд»	Автор источника
1.	Достойный труд - это возможность мужчин и женщин заниматься производительным трудом в условиях свободы, справедливости, безопасности и уважения человеческих прав	Mr. JuanSomavia.
2.	Достойный труд - это высокоэффективный труд в хороших и безопасных производственных условиях, дающий работнику удовлетворение, возможность в полной мере проявить свои способности, навыки и мастерство, труд с достойной оплатой и справедливым распределением плодов прогресса, труд, когда права трудящихся защищены и они активно участвуют в деятельности организации, внося максимально возможный вклад в общее благополучии.	Костин Л.А.
3.	Достойный труд - это такой труд, который дает чувство смысла быть способным сделать вклад во что-либо.	<u>Paul Janisch</u> .
4.	Достойный труд - это высокопроизводительный труд с достойной заработной платой, не причиняющий вреда здоровью и позволяющий индивиду обеспечить собственное достоинство и защиту трудовых и социальных прав.	Санкова Л.В., Павлова Е.А., Есипов А.С.
5.	Достойный труд - это обязательный элемент устойчивого развития.	Гай Райдер.
6.	Достойный труд - это возможность для женщин и мужчин получать достойную и продуктивную работу в условиях свободы, равенства, безопасности и человеческого достоинства.	Christiana Bagusat, William J. F. Keenan, Clemens Sedmak
7.	Достойный труд - это очень емкое понятие, не ограничивающееся аспектами названными в данной работе (доступ к занятости, достойная оплата труда, безопасные условия труда, приемлемое рабочее место, баланс «работа-семья», стабильность и надежность работы, социальная, защита, справедливое обращение на работе, социальный диалог, неприемлемые формы труда, социально-экономический аспект), но несомненно, являющиеся главными.	Баймурзина Г.Р., Валиахметов Р.М., Колосова Р.П.

Основные направления, включенные в программу достойного труда МОТ: занятость, права, защита и диалог (рис. 1). Она основывается на убеждении, что все эти четыре направления нужны для создания наилучших условий для социального развития [2, с. 107].

Обеспечение достойного труда может теоретически существовать при одновременном выполнении нескольких условий:

отсутствие любых форм дискриминации в сфере труда;

благоприятных производственных и социально-трудовых условий;
справедливости оплаты труда;
вознаграждения, позволяющего повышать качество жизни;
возможности для развития личности и реализации трудового потенциала;
наличия отдельных социальных гарантий и защищенности прав трудящихся;
возможности участия в социальном диалоге.

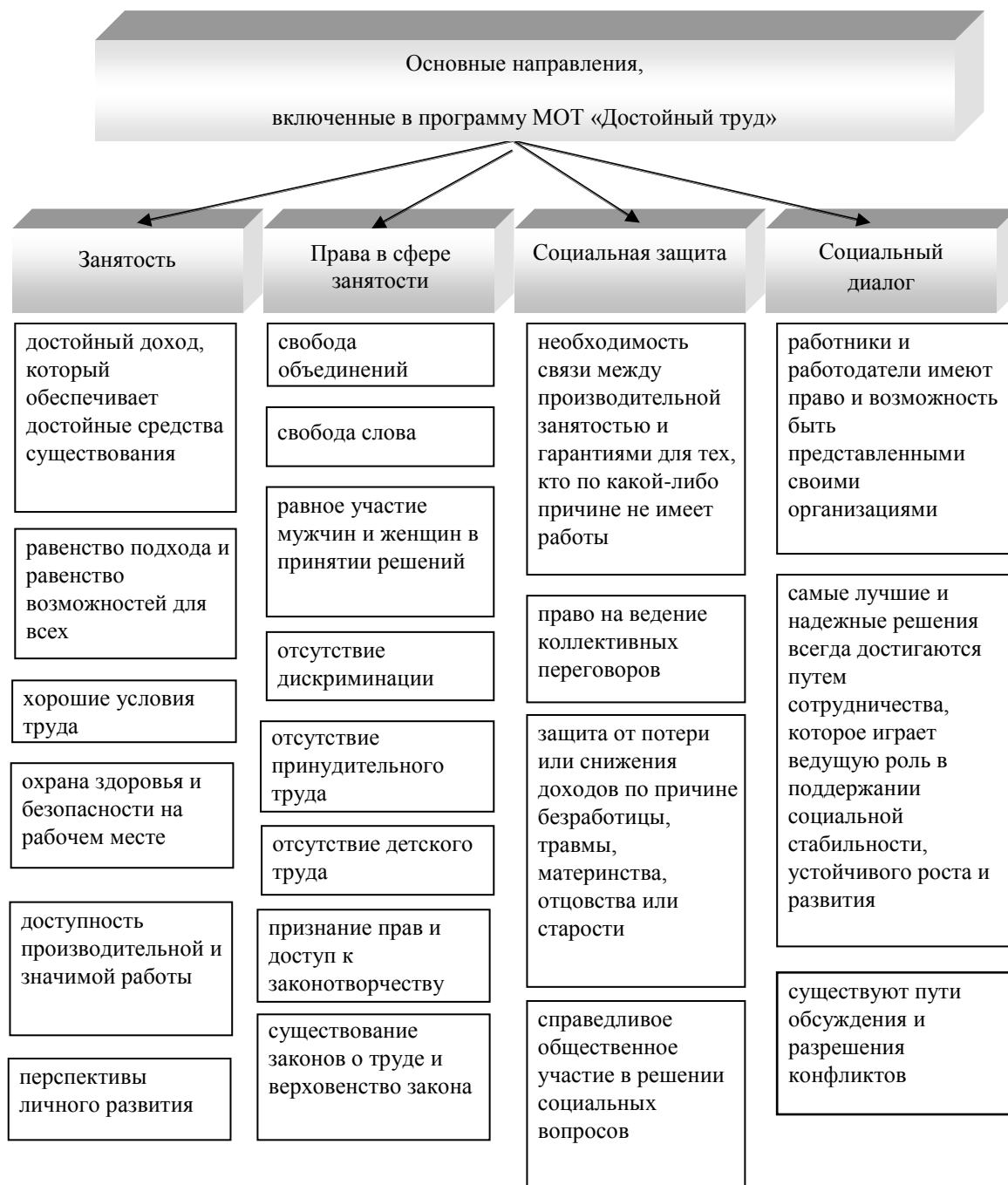


Рис. 1. Концептуальная Программа достойного труда МОТ

В ситуации, когда не выполняется хотя бы одно из этих условий, принято говорить о дефиците достойного труда, как от степени отклонения фактического

состояния социально-трудовой сферы общества от ее идеального состояния, которое соответствует понятию «Достойный труд».

Социальный эффект при реализации основных условий формирования достойного труда:

рост производительности труда и ВВП за счет повышения уровня квалификации и мотивации работников и улучшения их здоровья;

сокращение расходов на социальное обеспечение работников пострадавших от профессиональных заболеваний и несчастных случаев

на производстве, сокращение расходов на социальную защиту и обеспечение безработных как следствие снижения их численности;

рост доходов бюджета за счет роста числа рентабельных предприятий;

рост конкурентоспособности экономики благодаря более полному и рациональному использованию трудового потенциала стимулированию творческой активности работников;

рост инвестиций в экономику региона [3].

Экономический эффект при реализации основных условий формирования достойного труда:

повышение уровня жизни работающих за счет повышения покупательной способности заработной платы;

сокращение общей бедности за счет расширения возможностей для трудоустройства;

повышение социальной стабильности за счет повышения удовлетворенности работой, снижение чрезмерной дифференциации в оплате труда, уверенности в завтрашнем дне;

профилактика маргинализации общества и детской безнадзорности;

увеличение рождаемости как следствие обеспечения гарантии достойной и своевременной оплаты труда, преодоление страха потенциальных родителей перед будущим, искоренения дискриминации лиц с семейными обязанностями на рынке труда, достижение баланса «семья-работа»;

ликвидация детского и принудительного труда и всех других правонарушений работников благодаря обеспечению гарантий прав человека;

воспитание социально ответственного и активного гражданина благодаря политике участия, развитию чувства собственного достоинства и значимости в развитии предприятия и общества в целом.

Формирование социально-экономических условий достойного труда будет более эффективным при использовании разнообразных форм экономического сотрудничества всех субъектов социально-трудовых отношений.

Ключевым моментом является реализация основных направлений достойного труда с помощью субъектов социально-трудовых отношений. В процессе взаимодействия между собой, субъекты социально-трудовых отношений формируют среду и условия реализации своих целей в соответствии с интересами и потребностями (рис. 2).

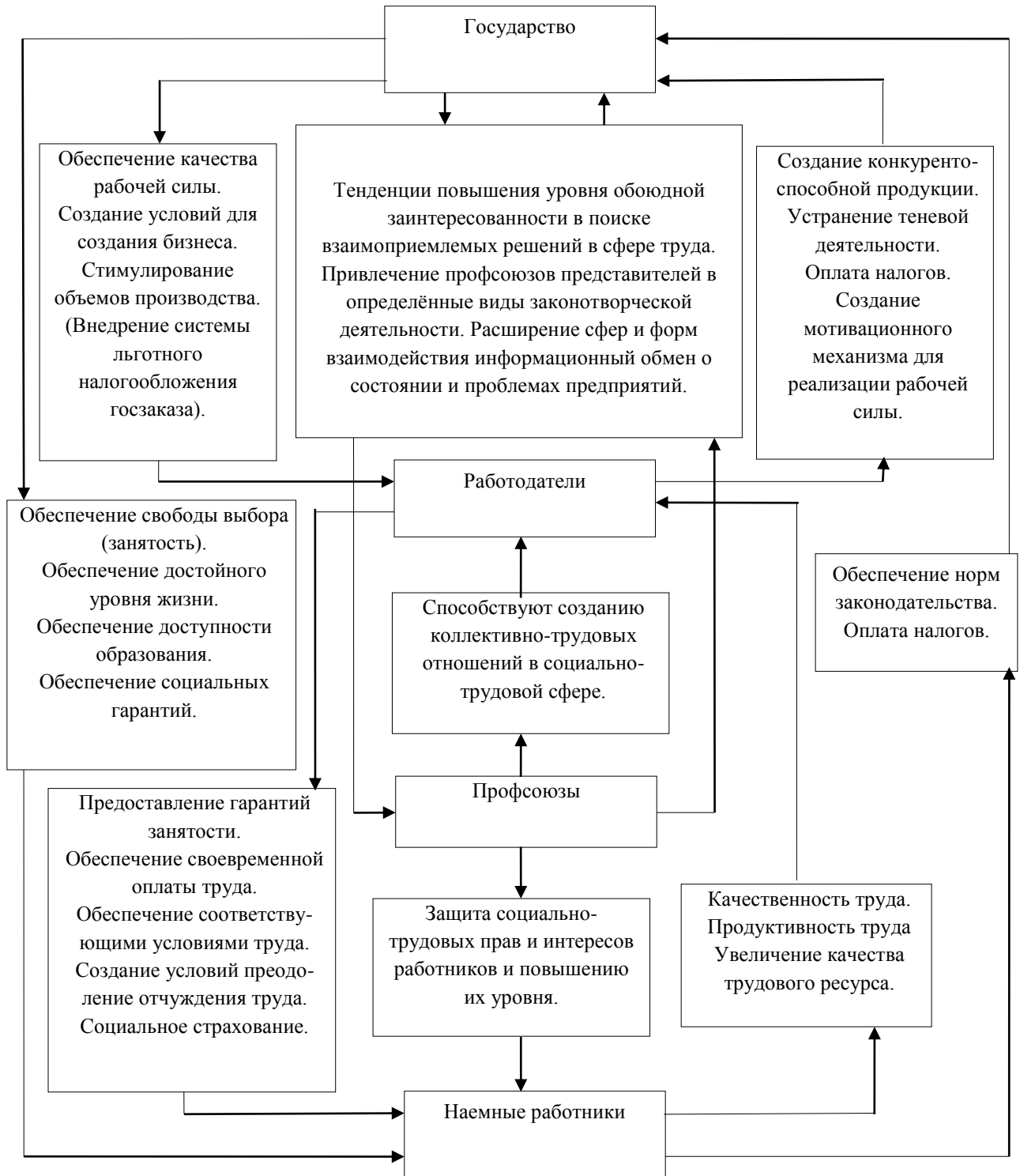


Рис. 2. Взаимодействие субъектов социально-трудовых отношений при формировании достойного труда

Достойный труд - это многоуровневое и многоэлементное понятие, включающее в себя взаимоотношения всех субъектов трудовых отношений в стране: работников, работодателей, профсоюзов и государства, решающее проблемы в сфере труда.

Каждому уровню социально-трудовых отношений присущи свои специфичные предметы отношений и взаимосвязи между предметами [4].

Уровень социально-трудовых отношений определяется свойствами социальной среды, в которой функционируют субъекты этих отношений, т.е. можно выделить макроуровень (СТО на уровне государства и общества) и микроуровень (СТО между работниками и работодателями) (рис. 3).



Рис. 3. Критерии уровня оценки достойного труда при взаимодействии субъектов социально-трудовых отношений

На рис. 3 отражены критерии достойного труда при взаимодействии всех субъектов социально-трудовых отношений на микро- и макроуровне уровнях. Развитие концепции достойного труда и реализация ее принципов на национальном макроуровне является значимым шагом для сбалансированного учета экономических и социальных целей.

Концепция МОТ «Достойный труд» признана и поддерживается руководствами стран, научными сообществами и общественными организациями, входящими в состав Международной Организации Труда. Несмотря на широкое общественное признание, процесс реализации концепции достойного труда в разных странах проходит пока фрагментарно, не прослеживается система действий по планомерному и целенаправленному продвижению ее принципов. Системное и комплексное решение данной задачи, требующей консолидации усилий всех участников социально-трудовых отношений, предполагает программный подход.

Элементы концепции достойного труда неразрывно связаны между собой, поэтому достижение целей концепции достойного труда предполагает усилие по развитию всех элементов в равной степени.

Концепция достойного труда является неким путеводителем для стран, разделяющих принципы социального партнерства и стремящихся к устойчивому экономическому развитию и процветанию всех слоев общества. Создание условий для достойного результативного труда является ведущим рычагом обеспечения практической реализации человеческого потенциала нации.

В настоящее время существует достаточно много подходов к разработке индикаторов достойного труда. Общим для них является, во-первых, использование макроэкономических показателей; во-вторых, охват всех четырех критериев достойного труда: занятости, социальной защищенности, соблюдения прав работников, развитость социального диалога. Основным различием при этом является использование показателей разной степени обобщенности. Перечисленные показатели использовались исследователями как «исходная точка» в разработке индикаторов достойного труда.

Первый подход к измерению достойного труда был представлен для большинства стран мира в 20-м глобальном Докладе о развитии человека в 2010 году [5, с. 188-191]. Оценивание прогресса в области достойного труда определялось следующими индикаторами: доля занятых в общей численности населения; занятость в формальном секторе и соотношение показателей женщин к показателю мужчин; уровень уязвимости занятости и соотношение показателя женщин к показателю мужчин; доля «работающих бедных»; уровень безработицы в зависимости от уровня образования; уровень использования детского труда (% детей в возрасте 5-14 лет); длительность оплачиваемого послеродового отпуска.

Достойный труд невозможно измерить одним показателем, комплексный характер этой категории требует применения целой системы индикаторов. Еще одна особенность заключается в том, что оценка осуществляется преимущественно через измерения дефицита достойного труда.

Показатели были отобраны с учетом возможностей сбора информации и сопоставления данных по максимальному количеству стран. Поэтому, при анализе рынка труда конкретной страны, эксперты Программой развития организации объединенных наций (ПРООН) рекомендуют рассматривать эти индикаторы в сочетании с другими существующими показателями и учитывать общие тенденции развития различных регионов стран.

МОТ ведет активную научно-исследовательскую работу по определению статистических индикаторов достойного труда для их использования в международной

практике. На сегодняшний день количество индикаторов значительно увеличилось, расширенный и дополненный список представлен в табл. 2.

Таблица 2

Классификация индикаторов достойного труда.

№ п/п	Группа индикаторов	Статистические индикаторы
1	Доступность или возможность занятости	1. Уровень участия рабочей силы в общественном производстве. 2. Уровень безработицы и продолжительность поиска работы. 3. Уровень скрытой безработицы. 4. Занятость в неформальном секторе экономики. 5. Молодежь вне образования и занятости.
2	Достойная оплата труда	1. Доля работающих бедных, заработная плата которых начислена ниже прожиточного минимума. 2. Концентрация работающих бедных по видам экономической и промышленной деятельности. 3. Коэффициенты дифференциации начисленной заработной платы. 4. Среднемесячная заработная плата по видам экономической и промышленной деятельности. 5. Покупательная способность заработной платы. 6. Соотношение среднемесячной заработной платы и минимального размера оплаты труда.
3	Безопасная рабочая среда и благоприятные условия труда	1. Численность пострадавших при несчастных случаях на производстве со смертельным исходом (человек, на 1000 работающих). 2. Численность пострадавших при несчастных случаях (человек, на 1000 работающих). 3. Численность пострадавших по профессиональным заболеваниям. 4. Доля женщин, занятых во вредных условиях труда по видам воздействующих производственных факторов и видам экономической и промышленной деятельности. 5. Чрезмерное количество часов (сверхурочное время).
4	Баланс «семья-работа»	1. Охват, продолжительность и средний размер денежных выплат в случае материнства, отцовства, гарантируемых государством. 2. Охват детей 1-6 лет дошкольными образовательными учреждениями.
5	Стабильность, надежность и защищенность работы	1. Доля убыточных предприятий. 2. Доля работников, перед которыми имеется просроченная задолженность по заработной плате за два или более месяцев. 3. Уровень незащищенности населения.
6	Социальная защита или социальное обеспечение	1. Государственные расходы на социальное обеспечение. 2. Минимальные социальные стандарты. 3. Доля населения, которая получает пенсию.
7	Равенство возможностей и справедливое обращение на работе	1. Дифференциация заработной платы по гендерному признаку 2. Доля женщин, занимающих руководящие должности или работающие в законодательной власти. 3. Уровень занятости инвалидов. 4. Распределение мигрантов по отраслям и профессиям.
8	Социальный диалог	1. Уровень членства в профсоюзах. 2. Уровень охвата трудовыми и коллективными договорами. 3. Забастовки и количество неотработанных дней.
9	Неприемлемые формы работы	1. Уровень бедности среди семей с детьми 2. Доля детей, занятых в трудовой деятельности (лица моложе 18 лет) 3. Доля детей, работающих в тяжелых условиях труда (лица моложе 18 лет)
10	Социально-экономический контекст	1. Уровень и динамика ВВП на душу населения 2. Инфляция, индекс потребительских цен 3. Уровень и динамика производительности труда 4. Индекс развития человеческого потенциала

Отделом развития статистики и статистического анализа Департамента интеграции политики МОТ через призму людей и их интересов, согласно с которыми определяются общие характеристики и конкретные показатели. В связи с проведением экономического анализа и соответственного набора существует десять общих характеристик, которые во всем мире считают самыми важными индикаторами достойного труда. Эти десять характеристик дополненные одиннадцатой группой показателей, в которой суммируются ключевые аспекты социально-экономического контекста достойного труда [6, с. 323].

Очень важен социально - экономический контекст, который позволяет определить общественное мнение относительно элементов достойного труда и роль обеспечения достойного труда в улучшении социально - экономических показателей и повышении эффективности рынка труда.

Преимущества достойного труда заключаются в том, что его принципы носят всеохватывающий характер, он жизненно важен для сокращения масштабов бедности, а также является средством, позволяющим широко распространить плоды прогресса и заложить основы сбалансированной модели роста и развития.

Выводы. Таким образом, концепция достойного труда направлена, прежде всего, на малоимущих и наименее защищенных лиц. Само слово "достойная" указывает на то, что работающее население должно иметь приемлемые условия труда. Поэтому очень важно, чтобы показатели достойного труда основывались не на усредненные цифры, а на фактическое распределение, и отражали положение, которое испытывают наиболее малоимущие и неконкурентоспособны лица. Элементы концепции Достойного труда неразрывно связаны между собой и взаимодополняемы, неразвитость одного из этих них непременно замедляет процесс развития других. Поэтому достижение целей концепции Достойного труда предполагает усилия по развитию всех, в равной степени важных, элементов. Мощным инструментом в формировании и реализации концепции Достойного труда является взаимодействие всех взаимодействия субъектов социально-трудовых отношений, которым необходимо работать как один налаженный механизм.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Достойный труд: доклад Генерального директора МБТ. / 87-я сессия МКТ, 1999 г. / Женева, 1999. - 121 с.
2. Филахтова Т.В. Формирование условий достойного труда в аспекте его оплаты. / Т.В. Филахтова // Внешняя торговля. - № 5-6. - 2009. – С. 57-62.
3. Реализация принципов Достойного труда в России: региональный аспект (на примере Республики Башкортостан): [монография] / Р.П. Колосовой // Уфа: АН РБ, Нилем, 2012. - 501 с.
4. Социальные индикаторы уровня жизни населения. Статистический сборник. / под ред. И.В. Качалова // Киев: Госкомстат Украины, 2012. – С.13-14.
5. Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека. / 20-е юбилейное издание. ПРООН. / Изд-во «Весь мир», 2010. – С. 188-191.
6. Доклад о человеческом развитии 2015. Труд во имя человеческого развития / 25-е юбилейное издание. ПРООН. / Изд-во «Весь мир», 2015. - 323 с.

Поступила в редакцию 21.09.2016 г.

**DECENT WORK IS THE BASIS
OF HUMAN WELL-BEING AND DEVELOPMENT**

D. Lukyanchenko, T. Filakhtova

Article is devoted to the concept of "decent work", which is the basis of human well-being and development. The article presents the different definitions of decent work, his main areas of the Decent Work Agenda of the International Labour Organization (ILO), the interaction of the subjects of decent work at various levels, criteria and indicators to measure decent work deficits.

Keywords: decent work, The concept of "decent work", International Labour Organization (ILO) decent work indicators, main directions of decent work, the subjects of decent work.

Лукьянченко Наталья Дмитриевна

доктор экономических наук, профессор

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

uriet_donnu@mail.ru

+38-050-634-67-44

Филахтова Татьяна Викторовна

аспирант

Донецкий национальный университет

sinic78@mail.ru

+38-095-804-30-70

Lukyanchenko Natalia D.

Doctor of Science (Economics), Professor

Donetsk National University, Donetsk

Filakhtova Tatyana V.

hD student

Donetsk National University

УДК 330.341.1

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

© 2016. О. Л. Некрасова

В статье рассматривается методика разработки и реализации портфельного набора инвестиционной стратегии экономического развития региона при помощи использования матрицы GE/McKinsey «Долгосрочная привлекательность рынка – преимущества в конкуренции» и метода для выбора стратегического набора.

Ключевые слова: портфельный набор, инвестиционная стратегия экономического развития региона, стратегическое управление регионом.

Постановка проблемы. Внедрение стратегического подход как одного из направлений экономического развития региона является одним из основополагающих аспектов. Однако, в современных условиях из-за недостатка опыта и квалификации персонала, не значительного информационного и научно-методического обеспечения, необходимо использовать зарубежный опыт в разработке и реализации портфельного набора инвестиционной стратегии экономического развития региона, который бы основывался на фундаментальных положениях теории стратегического управления.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию проблем стратегического управления и проблемам его внедрения с целью развития региона посвятили свои труды Василенко В., Довгань Л., Зекирьяева Е., Карсекин В., Половян А., Фатхутдинов Р. и др. [1-6]. При этом в комплексе разработка и реализация портфельного набора инвестиционной стратегии экономического развития региона ими не рассматривалась.

Целью исследования является внедрение стратегического подхода при разработке и реализации портфельного набора инвестиционной стратегии экономического развития региона.

Основное содержание. Стратегическое управление регионом является одной из основных составляющих единой системы регионального, а затем и государственного управления, влияние которого на деятельность субъектов в регионе, осуществляется посредством принятых стратегий: экономической, маркетинговой, социальной, структурно-организационной, инновационной направленности, и выступает как совокупность предпринимаемых им мер по реализации миссии экономического развития региона. Поэтому в современных условиях, необходимо определить правильную и наиболее эффективную миссию для каждого отдельно взятого региона, которая придаст им стабильность, гибкость и адаптивность, так как будут определены основные принципы развития и их текущей деятельности.

Стратегический подход от повседневной деятельности отличается стремлением и дальновидностью, подчинением сегодняшней цели идеалу саморазвития, подбором оптимальных сценариев и умением переходить от одного сценария саморазвития к следующему в наиболее благоприятный с точки зрения развития момент. Такая стратегия предусматривает наступление, продвижение вперед, наращивание своих преимуществ, а не просто выживание. При ускоряющемся глобальном инновационном развитии концепция «выживания» обречена на поражение, потому что альтернатива наступлению при постоянном продвижении вперед – это регресс, а не прозябание на одном и том же месте [4, с. 114].

Отметим, что существует Стратегия развития регионов РФ до 2020 г., анализ

которой показал, что главной целью научно-технологической и инновационной политики области является обеспечение экономического роста регионов путем сохранения существующего научно-технического потенциала, привлечения инноваций, развитие наукоемких производств, преодоление ресурсозатратного характера производства, повышение конкурентоспособности продукции, уменьшение безработицы и оздоровление экологической ситуации. При разработке стратегии необходимо четко выделять кроме целей, задач и основных направлений, еще и сроки достижения поставленных задач, механизмы их осуществления, реальных исполнителей, т.е. использование принципов программно-целевого планирования.

Основой формирования инвестиционной стратегии развития региона должно стать определение объекта, предмета и методов стратегического управления, которые связаны с оказанием различных наборов инвестиционных операций и услуг на отдельных сегментах потребительского рынка. Специфика наборов финансовых услуг, входящих в состав объекта стратегического управления, требует обоснования такой системы управления, эффективность функционирования которой будет определяться выбранной стратегией развития и методами координации всех механизмов управления.

Следовательно, основным положением разработки инвестиционной стратегии развития региона выступает взаимозависимость всех видов деятельности по реализации вещественных и невещественных услуг потребителю (клиенту).

Изучение сущности стратегического управления регионом на основе общих положений менеджмента позволяет определить стратегическое управление инвестиционным развитием региона как целенаправленное влияние на процесс оказания финансовых услуг с целью обеспечения их качества, своевременности, полноты и, соответственно, удовлетворенности и дальнейшей лояльности клиента к данному финансовому продукту и к региону в целом.

Обязательным условием обеспечения эффективности управления регионом является синхронизация параметров предоставляемого финансового продукта с выдвигаемыми клиентами требованиями к нему. Такая эффективность носит характер экономического и социального синергизма. Поэтому целью предлагаемой инвестиционной стратегии является инвестиционное развитие региона на основе единства интересов стейкхолдеров, науки региона, местной власти, финансовых институтов и населения для обеспечения эффекта потребления за счет снижения цен, повышения качества и безопасности финансовых услуг.

При разработке инвестиционной стратегии развития региона должен учитываться эффект взаимного усиления связей отдельных составляющих (функциональных видов деятельности) процесса реализации финансовой услуги, то есть экономический и социальный эффект синергизма как результат синхронизации возможностей финансовых посредников по оказанию услуги с имеющимися (или формирующимися) потребностями клиентов.

В связи с этим главной предпосылкой формирования инвестиционной стратегии развития региона можно считать создание такой цепи инфраструктуры предложения финансового продукта, которая способна обеспечить предоставление услуг в соответствии с рыночными требованиями при максимизации рентабельности затрат региона.

Исследования эволюции теоретико-методологических аспектов стратегического управления позволяют раскрыть его положения (объект, предмет, цель) применительно к субъектам гостиничного хозяйства.

Объектом стратегического управления регионом является процесс реализации финансового продукта для удовлетворения потребностей конкретного потребителя

(клиента). Основой такого объекта является совокупность вещественных (реализация товаров) и невещественных (оказание услуг).

Предметом стратегического управления регионом выступает обоснование инвестиционной стратегии его развития на основе сквозной организации взаимодействия всех функциональных видов деятельности и соответствующих процессов, выполняемых в их рамках.

Сказанное позволяет определить цель стратегического управления регионом как максимизацию экономического и социального эффектов, которые обеспечиваются единством, гармоничностью, согласованностью, синхронностью тех процессов и структур, которые задействованы в формировании и реализации конкретного финансового продукта на региональном рынке.

Раскрытые положения выступают теоретической основой определения методов стратегического управления. Эти методы основываются на многовариантности обоснования, целевой ориентации решений на оптимизацию деятельности и диагностику хода их выполнения. При их обосновании используются принципы общего менеджмента предприятий с учетом специфики формирования и реализации финансового продукта в современной экономической ситуации. Именно поэтому основной задачей применения данных методов управления является минимизация затрат на предоставление финансовых услуг при одновременном обеспечении реализации ожиданий клиентов (социальный эффект), что, в конечном итоге, определяет и увеличение получаемой прибыли (экономический эффект).

Экономические методы управления тесно связаны с организационно-правовыми и социальными. Правовые методы вводят управление в международное правовое поле и правовое поле РФ и Донецкого региона, а социальные – требуют ориентации управления на социальное развитие региона.

Основой стратегического управления регионом выступает разработка инвестиционной стратегии его развития, направленной на преодоление проблем адаптации к динамично меняющейся рыночной среде, обеспечение конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности. Стратегическая ориентация управления должна стать указателем для длительного устойчивого развития региона в условиях усиления интеграции и глобализации мировых экономических процессов.

Теоретической основой разработки инвестиционной стратегии экономического развития региона выступают общие принципы стратегического менеджмента, интегрированные к специфике объекта управления в этом регионе. Исходя из этого можно утверждать, что стратегическое управление регионом должно стать действенным механизмом реализации базовой экономической стратегии деятельности каждого субъекта предпринимательства и достижения поставленной цели.

Исходя из сущности понятия «стратегия» в экономическом понимании, раскрытой отечественными и зарубежными учеными [5, с. 28; 4, с. 52; 1, с. 66; 2, с. 408; 3, с. 3] инвестиционную стратегию развития региона следует понимать как эффективно построенную программу хозяйственной деятельности, выполнение которой позволит достигнуть поставленной стратегической цели.

При этом стратегии отдельных стратегических бизнес-единиц должны быть интегрированы в единый стратегический портфель и должны представлять собой комплекс правил и мероприятий, направленный на развитие и реализацию общей, корпоративной стратегии.

Трудно не согласиться с мнением ученых, что разработка стратегии любого региона является многоступенчатым, итерационным процессом (Рис.1), центром

которого является определение миссии системы и перспективных заданий, которые целесообразно объединять в группы по направлениям деятельности [3, с.12-13].

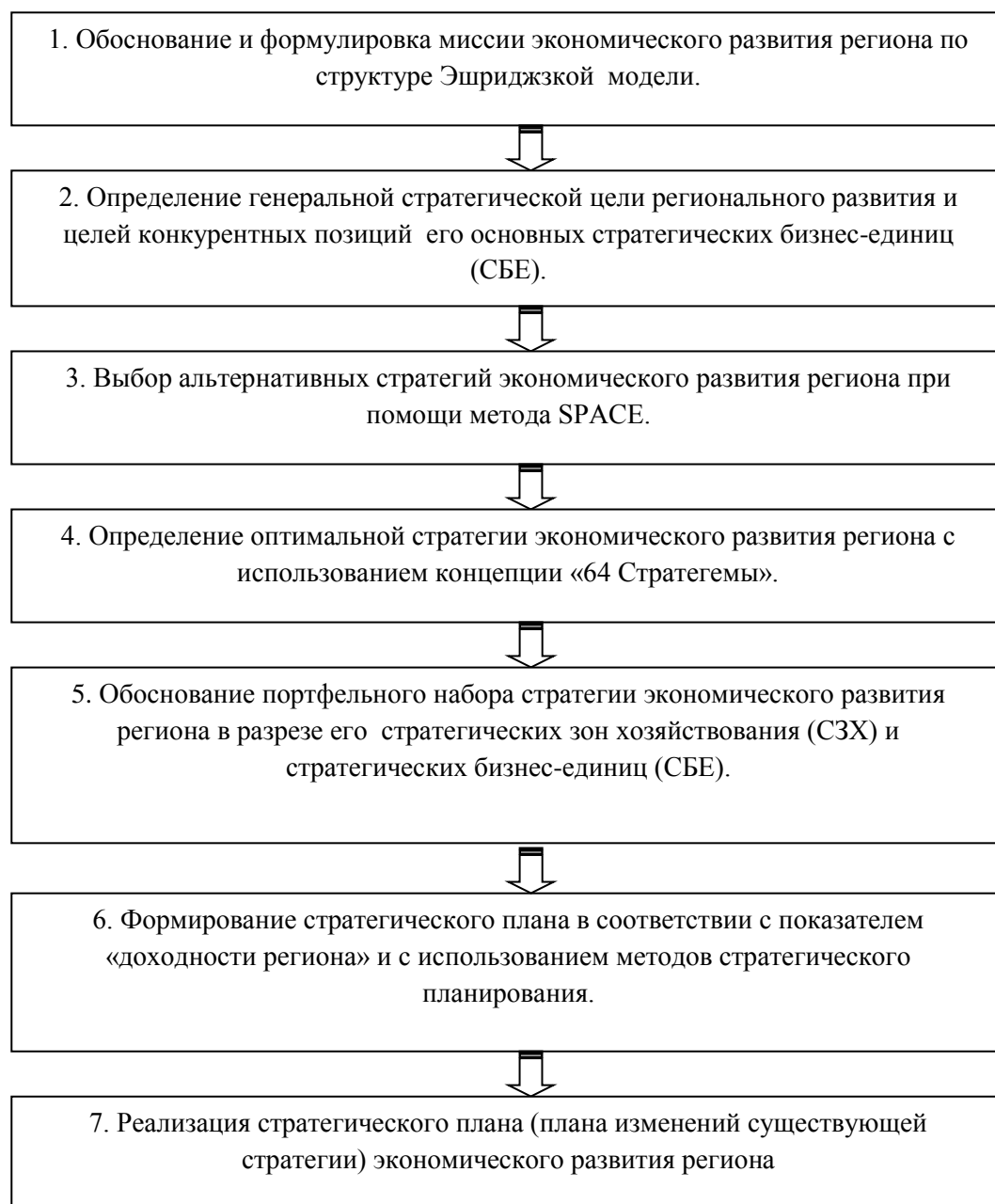


Рис. 1. Алгоритм разработки и реализации портфельного набора стратегии экономического развития региона

У каждого региона должны быть сформированы собственная философия управления и система целей, которые выстроены по рангу значимости. Безусловно, наибольшее значение для субъектов рынка имеют экономические цели, направленные на рационализацию использования ресурсного потенциала и повышения прибыли как основы саморазвития, конкурентоспособности и повышения рыночной стоимости. Инвестиционная стратегия экономического развития региона отражает цикличность, системную взаимосвязь и скоординированность управленческих процессов на основе ранжирования.

Начальным этапом стратегии выступает мониторинг действующей системы управления, который позволяет оценить ее эффективность, обнаружить сильные стороны, возможности и угрозы, что станет основой обоснования новой стратегии управления денежными потоками с учетом влияния внешних факторов на их формирование. Завершающим этапом предлагается считать стратегический контроль за ходом выполнения стратегических и тактических заданий, без которого невозможно создание системы поддержки выполнения стратегических заданий и соответствующей корректировки избранной стратегии развития.

Инвестиционная стратегия экономического развития региона была применена к базовому исследуемому региону – Донецкой области (г. Донецк). В качестве основополагающих параметров выбора стратегии развития были избраны стратегические зоны хозяйствования (рис. 2) и стратегические бизнес-единицы (рис. 3).

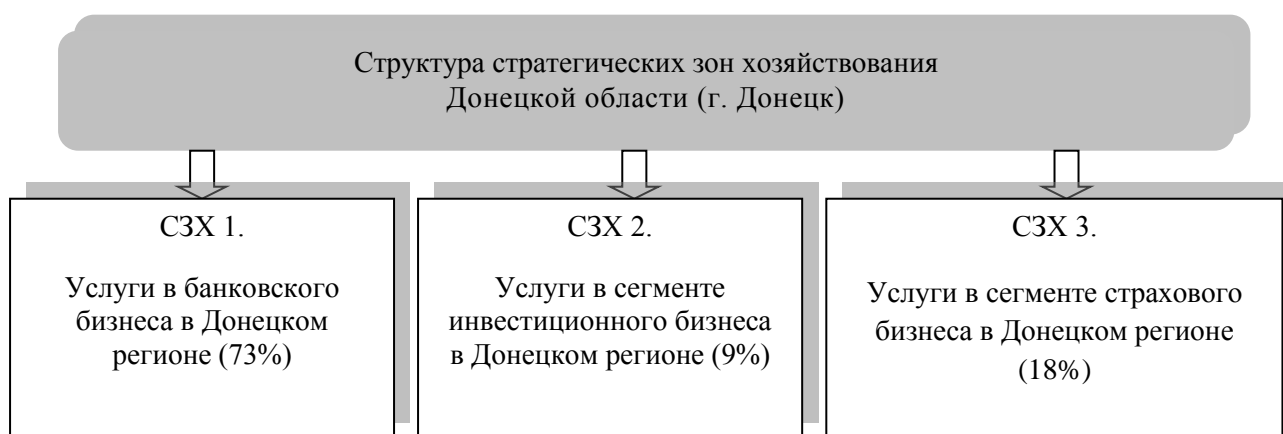


Рис. 2. Структура стратегических зон хозяйствования Донецкой области (г. Донецк)

Стратегические бизнес-единицы определены на основе исследований факторного анализа и экспертной оценки, которые положены в основу дальнейшего обоснования портфельного набора комплексной стратегии развития исследуемого региона.

Место стратегии развития каждой стратегической бизнес-единицы в общей инвестиционной стратегии развития региона определяется характером их хозяйственной ориентации.

Применение общеизвестных методов стратегического анализа (матричные методы портфельного анализа, SPACE-метод, концепция жизненного цикла предприятия и др.) позволило обосновать стратегический портфель комплексной стратегии развития на 2015-2016 гг. (рис. 4).

Так, для СБЕ 1 - предоставление основных финансовых услуг – рекомендуется применять стратегию интенсивного роста, для СБЕ 2 – предоставление дополнительных финансовых услуг - стратегию ограниченного роста и стабилизации, а для СБЕ 3 – предоставление узконаправленных (специфических) услуг в регионе - стратегию ограниченного роста. Проведенное исследование процесса стратегического управления регионом позволяет сделать вывод, что главным заданием общего менеджмента в современных условиях хозяйствования становится согласование реализации комплексной стратегии развития с функциональными стратегиями, среди которых особо следует выделить инвестиционную стратегию.

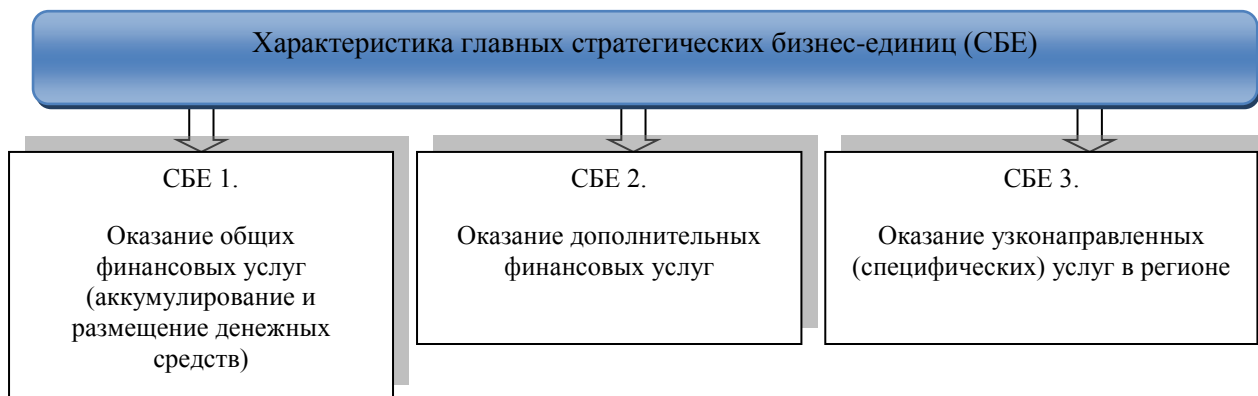


Рис. 3. Виды стратегических бизнес-единиц

Это связано с тем, что острая конкурентная борьба за рынки сбыта требует от финансовых посредников рынка определения инвестиционного потенциала региона, а также инвестиционных целей, к которым относятся: удовлетворение требований потребителей, достижение превосходства над конкурентами, завоевание доли рынка, обеспечение роста продаж финансового продукта.

Вышеназванные цели формулируются на основе анализа информации о конъюнктуре региональных рынков и прогнозах их развития, а именно: общего объема спроса на размещение инвестиций определенной категории; доли финансово-кредитных организаций на рынке в объеме общего спроса (доли рынка); ожидаемого изменения объема спроса на размещение инвестиций (депозитов и страховых взносов) и анализа оснований для такого прогноза; предполагаемых изменений, связанных с введением в строй новых финансово-кредитных организаций аналогичного класса обслуживания; наличия возможности опередить конкурентов путем увеличения доли в прогнозируемом изменении спроса.

На основании полученных выше результатов проведения инвестиционных мероприятий можно определить рыночную стоимость, к примеру финансово-кредитной организации и основной результат ее деятельности. Рыночная стоимость в максимальной степени учитывает сложившуюся ситуацию на рынке, ожидания и потребности рынка и др.

Выводы. Таким образом, на основе проведенного исследования выявлено, что привлечение инвесторов и финансовых институтов для поддержки экономического развития региона является еще одним приоритетом стратегии его инвестиционного и инновационного развития. Регулярно проводимые в настоящее время ярмарки инвестиций должны проводиться на качественно иной основе, предполагающей привлечение в регион как организаций-разработчиков новой техники (технологий) под выделенные приоритетные целевые программы со всей страны (а возможно и из-за рубежа), так и привлечение собственно потенциальных инвесторов, имеющих денежные ресурсы и желающих их вложить в эффективные проекты.



Рис. 4. Обоснование портфельного набора инвестиционной стратегии экономического развития региона

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ансофф, И. Стратегический менеджмент. Классическое издание [Текст] / И. Ансофф - СПб.: «Питер», 2009. - 344 с. - ISBN 978-5-388-00077-4.
2. Гапоненко, А. Л. Стратегическое управление [Текст]: учебник / А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухин. – М.: Омега-Л, 2004. – 472с. – ISBN 5-98119-075-2.
3. Садеков, А.А. Стратегическое управление предприятием. Управление изменениями [Текст]: учеб.-метод. пособие / А.А. Садеков, О.Ю.Гусева. – Донецк: Донецкий национальный университет экономики и торговли им.Михаила Туган-Барановского, 2006. – 233 с. – ISBN 966-385-026-4.
4. Фатхутдинов, Р.А. Стратегический менеджмент [Текст]: Учебник / Р.А. Фатхутдинов. – 5-е изд., испр. и доп. – М.: Дело, 2002. – 448 с. – ISBN 5-7749-0235-8.
5. Бланк, И.А. Торговый менеджмент [Текст] : Учеб. пособ. / И.А. Бланк. – К: УФИМБ, 1997. – 408 с.: с.28. – ISBN 5–7763–8754–X.
6. Закирьяева, Е.А. Методологические аспекты формирования и реализации стратегии инвестиционного развития региона // Научный вестник: Финансы, банки, инвестиции. - 2012. - №4. - С. 103-110.

Поступила в редакцию 27.09.2016 г.

THE INVESTMENT STRATEGY OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

O.L. Nekrasova

The given article considers methods of development and realization of portfolio set of the investment strategy of economic development of the region by means of use of matrix GE/McKinsey «Long-term appeal of the market – advantages in a competition» and a method for a choice of a strategic set.

Keywords: portfolio set, the investment strategy of economic development of the region, the strategic management of a region.

Некрасова Ольга Леонидовна

кандидат экономических наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

olga_nekrasova@ukr.net

+38-050-292-05-99

Nekrasova Olga L.

candidate of economics, PhD, Associate professor

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 332.012

**ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОКАЗАНИЯ
ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ Г. ДОНЕЦКА**

© 2016. Ю. А. Оленичева

В статье излагаются проблемы оценки эффективности оказания жилищно-коммунальных услуг (на примере водоснабжения) населению г. Донецка. Рассмотрены виды эффективности, проанализирована эффективность с позиций разных групп пользователей, на макро- и микроэкономическом уровне. Рассмотрены способы повышения эффективности.

Ключевые слова: жилищно-коммунальные услуги (ЖКУ), жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ), эффективность оказания жилищно-коммунальных услуг.

Постановка проблемы. Специфика ЖКУ и особенности организации их предоставления населению обуславливает сложность проблемы определения эффективности данной сферы деятельности.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию проблем жилищно-коммунального хозяйства и путей их решения с помощью реформирования посвящены работы многих ученых, в том числе работы Комарова В.Е. [3], Гиндина М.Б. [6], Шваревой О.Ю. [7], Голыжбина А.Д. [9] др.

Цель данной работы является теоретическое обобщение и разработка рекомендаций по повышению эффективности предоставления жилищно-коммунальных услуг системами водоснабжения в условиях недостаточности средств на модернизацию и капитальный ремонт.

Основное содержание. Коммунальные услуги – это предоставление холодного и горячего водоснабжения, водоотведения, электроснабжения, газоснабжения и отопления. Газ и электроэнергия – это производственные коммунальные услуги, которые относятся не к сфере Министерства строительства и ЖКХ, по сути это товар, который предоставляют предприятия [1].

Война разделила два крупнейших предприятия сферы ЖКХ Донецкой области – «Воду Донбасса» и «Донецктеплокоммунэнерго». В случае с теплоснабжающим предприятием уже фактически произошел передел ДТКЭ на две части - "Тепло Донбасса", которое в ДНР, и остальная часть "Донецктеплокоммунэнерго" - которая на территории, подконтрольной украинским силам. И тарифы на тепло там тоже разные...

С водой все гораздо сложнее - на балансе Воды Донбасса помимо городских водоканалов находится канал Северский Донец-Донбасс, который не только пострадал в результате боевых действий, но ещё и подлежит разделу [2].

Используется несколько методологических подходов к проблеме определения эффективности жилищно-коммунальных услуг. Учёные считают, что сущность повышения эффективности сферы услуг заключается в том, чтобы при рациональном использовании имеющихся ресурсов и относительно меньших затратах общественных средств и труда обеспечить наиболее полное удовлетворение потребностей населения, обеспечивая высокое качество услуг и культуры обслуживания [3].

Донецкие учёные впервые предложили идею зависимости эффективности экономических и правовых явлений от степени выполнения ими функции назначения, вне зависимости от затрат правовое и экономическое явление эффективно в той степени, в какой им выполняется своё целевое назначение [4, с. 3-54].

В наиболее общем виде эффективность жилищно-коммунальных услуг определяется соотношением между достигнутыми результатами и затратами ресурсов, которыми располагает общество.

Оценка эффективности ЖКХ региона представляет собой многогранный процесс. Это обусловлено тем, что эффективность ЖКХ региона необходимо рассматривать с позиций многих групп пользователей: государство и общество на макроэкономическом уровне, домовладельцы и жильцы дома на микроэкономическом уровне (табл.1).

Таблица 1

Система оценки эффективности ЖКХ региона с позиций многих групп пользователей

Группа пользователей	Состав показателей
Государство	1) уменьшение расходов госбюджета; 2) снижение коррупции
Общество	1) повышение доступности услуг; 2) снижение риска криминала в жилищной сфере; 3) повышение доступности жилья для малоимущих
Собственник жилья и объектов ЖКХ	1) снижение уровня неплатежей; 2) уменьшение уровня вандализма
Производитель	1) устойчивость бизнеса; 2) доходность (прибыльность)
Потребитель услуг	1) повышение уровня технического состояния дома; 2) повышение качества технического обслуживания; 3) улучшение коммунального обслуживания; 4) низкие тарифы; 5) бесперебойность; 6) качество

Проблемы приведенных в таблице и подобных им систем оценок эффективности ЖКХ региона связаны с качественным, а не количественным выявлением ожиданий различных групп пользователей, интересы которых в системе ЖКХ различны [5].

Эффективность с позиций производителя определяется, прежде всего, как экономическая эффективность. То есть для производителя «максимальный результат» означает наибольшие показатели рентабельности. Однако в интересах предпринимателей в условиях свободного рынка устанавливать цену таким образом, чтобы цена предложения не превышала цену спроса. В противном случае потребители не смогут оплачивать услугу.

Население же заинтересовано в том, чтобы получать максимальное количество ЖКУ при хорошем качестве и минимальных ценах, что и определяет «максимальный результат» для потребителя. Органам власти необходимо поддерживать баланс интересов населения, производителей и государственных служащих. Главным показателем эффективности деятельности органов власти является общее развитие жилищно-коммунального хозяйства. В этом случае происходит такое сочетание отношений власти, потребителей и бизнеса при оказании жилищно-коммунальных услуг, при котором достигается максимальное удовлетворение потребностей населения при сохранении предпринимательской активности и минимальных издержках, что и определяет «максимальную эффективность» для органов власти.

Две главные цели реформы ЖКХ вступают в неразрешимые противоречия – это снижение издержек на производство ЖКУ при сохранении их качества и переход на полную оплату населением жилищно-коммунальных услуг. Для решения этих противоречий необходим баланс интересов [6]. К тому же необходимо, чтобы рост количества выполненных работ, оказанных ЖКУ в результате повышения эффективности использования ресурсов, соответствовал существующим потребностям. В случае, если он не будет им соответствовать, для общества роста эффективности ЖКХ практически не произойдет, а возникнут лишь ненужные затраты [7].

Снижение эффективности водоснабжения может быть обусловлено следующими факторами (табл. 2) [8].

Причины снижения эффективности водоснабжения

Причины	Оценка ущерба
Низкое качество проектных и строительно-монтажных работ	Перерасход электроэнергии и капвложений на 20-30%, износ оборудования
Отсутствие учета и контроля подачи, потребления воды и ее оплаты	Потеря более 30% воды и перерасход электроэнергии
Невыполнение регламентных работ по регенерации фильтров скважин	Снижение удельного дебита, перерасход электроэнергии до 20%
Неправильный подбор и установка насосного оборудования	Перерасход электроэнергии до 30%, сокращение срока службы насосов в 1,5-2 раза
Отсутствие контроля утечек в водопроводной сети и несвоевременный ремонт сети	Водопотери достигают 50%
Отсутствие автоматики и средств защиты электродвигателей насосов	Перерасход электроэнергии, сокращение срока службы насосов
Антисанитарное состояние водоохраных зон, водонапорных башен, скважин, водоразборных колонок	Загрязнение окружающей среды, заболеваемость людей
Отсутствие сооружений водоподготовки	Рост заболеваемости людей, особенно детей, износ оборудования, потери сельхозпроизводства

Логический анализ позволяет выделить следующие виды эффективности:

1) техническая (технологическая) – отражает возможности организации в достижении максимального выпуска из доступного набора ресурсов, определяется количеством непроизводительных потерь ресурсов, аварий на объектах ЖКХ, качеством используемого оборудования;

2) экологическая – определяется степенью снижения ущерба, нанесённого окружающей среде – очистка стоков, выбросы загрязняющих веществ [9];

3) экономическая – определяется соотношением полученного результата ко всем совокупным затратам или издержкам на производство ЖКУ [6]. В качестве показателя эффективности можно использовать прибыль от производства и реализации ЖКУ.

Экономического эффекта можно достичь посредством: улучшения использования ресурсов (ускорение оборачиваемости капитала, рост производительности труда, фондоотдачи и др.); уменьшения сроков ремонта и периода окупаемости инвестиций; улучшения использования производственных мощностей; увеличения прибыли от внедрения изобретений, патентов, ноу-хау и других продуктов инновационной деятельности [9].

В современных условиях отрасли водо- и теплоснабжения ДНР не покрывают своих расходов, являются дотационными. Самоокупаемость отрасли ЖКХ достигается при следующем условии:

$$З \leq O + C + Л - НДС, \quad (1)$$

где З – затраты предприятий ЖКХ;

O – оплата населением ЖКУ; C – субсидии по оплате ЖКУ;

Л – льготы по оплате ЖКУ.

В ДНР субсидии предоставляются со стороны государства малоимущим категориям граждан (физическим лицам) для оплаты жилищно-коммунальных услуг посредством перечисления средств из бюджета соответствующим жилищно-коммунальным предприятиям. В современных условиях тарифы на услуги большинства предприятий ЖКХ не покрывают 100% расходов вследствие тарифной политики, проводимой местными органами власти, поэтому законодательством предусмотрены также дотации жилищно-коммунальным предприятиям на покрытие убытков, что можно выразить следующей формулой:

$$З = O + C + Л - НДС + Д, \quad (2)$$

где Д – дотации предприятиям ЖКХ на возмещение убытков [10, с. 62-63].

В настоящее время в Донецкой Народной Республике идет работа над формированием тарифов ЖКХ, разрабатывается методика определения тарифов по каждому виду услуг, которая будет вынесена на обсуждение Совета министров ДНР и утверждена постановлением. Данной методикой будет предусмотрено упрощение системы ЖКХ, для того чтобы не вносить изменения в тарифы ежегодно [1].

Классификация затрат по статьям калькуляции для целей ценообразования на услуги централизованного водоснабжения и водоотведения по видам деятельности включает следующие группы затрат: затраты операционной деятельности, в том числе производственная себестоимость, административные затраты, затраты на сбыт, другие операционные затраты; финансовые затраты; налог на прибыль. Предприятие использует собственную систему учёта и калькуляции затрат, которая наиболее удобна для планирования себестоимости и принятия оперативных решений. При этом, чем более детальным является уровень учёта и анализа затрат, тем более точными могут быть результаты прогнозов.

На предприятиях водоснабжения ценообразование осуществляется на основе приведенного выше перечня статей калькуляции. Он использовался при составлении плановой калькуляции затрат на услуги питьевого водоснабжения, которая служит основой для формирования тарифа. Кроме того, указанные статьи калькуляции являются основой для определения фактической операционной себестоимости 1 м³ отпущенной воды. Также себестоимость можно рассчитать по этапам технологических процессов, в таком случае будет включать: расходы на подъём воды в водозаборах; расходы на очистку воды; транспортировка воды; расходы на покупную воду; общепроизводственные (цеховые) затраты; административные затраты; внеэксплуатационные затраты. Целесообразно использовать метод, согласно которого затраты распределяются не только по статьям калькуляции, а и по технологическим процессам подъёма, очистки и транспортировки воды, т. е. определить структуру затрат по этапам технологического процесса, а затраты каждого этапа проанализировать по статьям, выявляя резервы их сокращения [11, с. 60].

На практике в условиях рыночных отношений все участники процесса оказания услуг ЖКХ должны стремиться к установлению баланса интересов. Поэтому эффективность управления ЖКХ на территории кроме экономической эффективности определяется еще и социальной эффективностью.

4) Социальная эффективность отражает общую результативность общественного процесса, это обобщающая характеристика развития какой-либо территории. Главным аспектом социальной эффективности в ЖКХ является максимальное удовлетворение потребностей населения в ЖКУ. Для измерения социальной эффективности используются различные показатели: экономические, социально-демографические, социально-бытовые, социально-гуманистические и др. Показателями социальной эффективности в сфере жилищно-коммунального хозяйства являются: комфортность жилья, его доступность, обеспеченность жильем на семью, качество и стоимость оказываемых ЖКУ и др. [6].

Что касается социальной эффективности водоснабжения, то существует целый ряд проблем с водопроводной водой, требующих серьезного рассмотрения и решения:

1. качество воды из местных источников, как правило, не соответствуют гигиеническим требованиям к питьевой воде;

2. 25% всей воды централизованного водоснабжения не соответствует действующему, достаточно устаревшему, стандарту качества питьевой воды;

3. неудовлетворительное функционирование системы централизованного водоснабжения – устаревшее оборудование, недостаточная производительность, несвоевременное проведение ремонтов, нарушение технологического регламента эксплуатации - обостряет проблему вторичного загрязнения воды: появляется запах,

снижается прозрачность, повышается содержание железа, меди, цинка и других тяжелых металлов, в воду попадают токсичные компоненты и бактерии из конструкционных и герметизирующих материалов;

4. использование хлора в качестве дезинфицирующего агента приводит к образованию целого ряда хлорорганических соединений, которые оказывают токсический, канцерогенный и мутагенный эффект на организм человека [12].

Хлор относится к группе элементов крайне вредных и даже опасных для здоровья человека. Он вызывает воспаление слизистых, раздражения кожи и органов дыхания, обладает сильными канцерогенными и мутагенными качествами, увеличивает риск возникновения некоторых аномалий внутриутробного развития. Коммунальное предприятие «Донецкгорводоканал» планирует отказаться от очистки воды хлором. Вместо этого будут использовать гипохлорит натрия, который получают из поваренной соли.

Цель нововведения — сделать процесс очистки воды безопасным, и при этом новая технология не повлияет на качество воды в кранах жителей Донецка.

Установка по очистке воды гипохлоритом натрия с 2005 года работает в Куйбышевском районе Донецка, все восемь водопроводных узлов города намереваются перевести на новую технологию до 2017 года. Одна установка стоит от 5 до 7 млн. гривен, текущие расходы на соль и электроэнергию приблизительно равняются расходам на хлор.

Технология обеззараживания питьевой воды гипохлоритом натрия апробирована в Европе и уже применяется в Одессе.

Установленный в Донецке аппарат — отечественного производства, работает в автоматическом режиме: если показатели температуры, давления превышают допустимые пределы, агрегат самостоятельно выключается. На Куйбышевском узле работают две машины по очистке воды гипохлоритом натрия, для каждой необходимо 600—700 кг соли в сутки, иногда может работать только одна установка. Старые системы для хлорирования планируют оставить как запасной способ очистки воды, хотя работать они не будут.

В то же время вода идет к потребителю по старым трубам, и ее качество портится. Почти все водопроводные трубы Донецка крайне изношены [13]. В современных условиях в ДНР необходимо сформировать мероприятия по повышению устойчивости систем жизнеобеспечения и качества коммунального обслуживания, для чего необходимо разработать единые механизмы. Были приняты программы развития на 2016 г., представленные городами Донецк, Макеевка, Горловка, Енакиево, Харцызск, Шахтерск, Ясиноватая, Докучаевск, Кировское, Торез, Снежное и Ждановка, которые состояли из двух основных блоков — строительного и жилищно-коммунального.

По жилищно-коммунальному направлению были представлены сводные данные по аварийным объектам, ремонту кровли, замене водо- и теплоснабжающего оборудования. Также рассмотрены некоторые инвестиционные проекты, пока только с коротким сроком окупаемости [14].

Выводы. Таким образом, специфика ЖКУ и особенности организации их предоставления населению обуславливают сложность проблемы определения эффективности данной сферы деятельности. Это связано с тем, что эффективность ЖКХ региона необходимо рассматривать с позиций многих групп пользователей: государство и общество на макроэкономическом уровне, домовладельцы и жильцы дома на микроэкономическом уровне.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. В ДНР собираются изменить тарифы и цены на услуги ЖКХ / Говорит Донецк - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://fromdonetsk.net/v-dnr-sobirayutsya-izmenit-tarify-i-tseny-na-uslugi-zhkkh.html>.
2. О разделе системы водоснабжения на Донбассе / Говорит Донецк - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://fromdonetsk.net/o-razdele-sistemy-vodosnabzheniya-na-donbasse.html>.
3. Комаров, В. Е. Эффективность и интенсификация непродовольственной сферы / В. Е. Комаров, В. Д. Улановская. – Москва: Экономика, 1987. – 156 с.
4. Мамутов, В. К. Выполнение экономическими санкциями функции стимулирования / В. К. Мамутов [и др.] // Проблемы эффективности экономических санкций: сб. ст. – Донецк: ИЭП АН УССР, 1975. – С. 3-54.
5. Зурнаджан, Г.М. Оценка эффективности целевых инвестиционных программ поддержки и развития жилищно-коммунального хозяйства региона [Электронный ресурс] / Г. М. Зурнаджан // Транспортное дело России. – 2009. – № 2. – Режим доступа: <http://www.morvesti.ru/archiveTDR/element.php>.
6. Гиндин, М. Б. Новые технологии и методики эффективного управления ЖКХ [Электронный ресурс] / М. Б. Гиндин // ЖКХ: справочник руководителя и главного бухгалтера. – 2007. – № 11 - Ч.1. – Режим доступа к журн.: <http://www.lexgroup.ru/rus/gindin-part1/>.
7. Шварёва, О. Ю. Эффективность жилищно-коммунальных услуг: критерии и управление [Электронный ресурс] / О. Ю. Шварёва // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 3(27). – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=24549>.
8. Современные стратегии повышения эффективности систем водоснабжения и водоотведения населенных мест, сельскохозяйственного и промышленного производства [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.nestor.minsk.by/sn/2005/34/sn53408.html>.
9. Гольжбин, А. Д. Повышение эффективности общественного производства и благосостояния советского народа в 12 пятилетке / А. Д. Гольжбин [и др.] // Пути повышения эффективности народного хозяйства. – Москва: Наука, 1987. – 263-278 с.
10. Додатко, Т. Реформа жилищно-коммунального комплекса / Т. Додатко, В. Пчёлкин, Л. Арцишевский // Экономист. – 2002. – № 8. – С. 59-66.
11. Матвеева, Н. М. Удосконалення ціноутворення в галузі водопостачання в умовах реформування ЖКГ / Н. М. Матвеева // Економіка та держава. – 2006. – № 7. – С. 60-62.
12. Вода из водопровода [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://evroplast.in.ua/novosti/1274-voda-iz-vodoprovoda.html>.
13. Вместо хлора — соль. В Донецке внедряют более безопасную систему очистки воды [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.day.kiev.ua/ru/article/obshchestvo/vmesto-hlora-sol>.
14. Официальный сайт Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://dnr-online.ru/goroda-i-rajonny-respubliki-predstavili-minstroyu-programmy-razvitiya-na-2016-god/>.

Поступила в редакцию 03.09.2016 г.

**THE PROBLEMS OF THE INCREASE OF EFFECTIVENESS OF PUBLIC
UTILITY SERVICES FOR POPULATION OF DONETSK**

Y. A. Olenicheva

The article reveals the problems of effectiveness estimation of public utility services (in water- supply) of city population. Types of effectiveness are analyzed, the effectiveness in point of view of different types of users are considered. The ways to achieve the effectiveness are worked out.

Keywords: public utility services, housing and utilities sector, effectiveness estimation of public utility services

Оленичева Юлия Александровна

Кандидат экономических наук

Доцент кафедры национальной и региональной экономики

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

olenich5j@yandex.ru

+38-050-347-57-31

Olenicheva Yuliya A.

Candidate of economic sciences

assistant professor of the Department of National and Regional Economy

Donetsk National University, Donetsk

УДК 334 (075.8)

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© 2016. В. В. Пилипенко

В статье определены теоретические аспекты внешнеэкономической деятельности предприятий в национальной экономике России. Осуществлен анализ эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий малого и среднего бизнеса, исследованы показатели экспорта и импорта внешнеэкономической деятельности малых и средних предприятий России.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт, показатели эффективности, малый и средний бизнес, финансовое управление.

Постановка проблемы. В современных условиях одним из основных направлений стимулирования экономического роста РФ является вопрос об активизации деятельности предприятий малого и среднего бизнеса. На современном этапе развития малых и средних предприятий их деятельность осложняется рядом проблем, среди которых особого внимания заслуживает проблема недостаточности собственных финансовых ресурсов и трудности привлечения заемных, что снижает эффективность и отдачу от деятельности малых предприятий.

В связи с большим вниманием, которое уделяется сегодня внешнеторговым операциям со стороны субъектов экономической деятельности, возникает потребность в анализе процессов международной торговли и факторов, влияющих на конечный результат для каждой из сторон. Поэтому проблема анализа внешнеэкономической деятельности занимает первостепенное значение в вопросах выживания фирмы на международном рынке и повышения эффективности ее деятельности.

Анализ последних исследований и публикаций. Малый и средний бизнес и его роль в глобализации экономики на основе активизации внешнеэкономических связей между странами являются предметом исследования ряда авторов, таких как Э. Б. Алаев, Е. Г. Анимича, П. Я. Бакланов, М. Д. Гагарский, Ю. Н. Гладков, А. И. Зырянов, Б. Б. Родоман, В. А. Рубцова, Ю. Г. Саушкин, А. И. Трейвиш, А. М. Трофимов, А. И. Чистобаев, М. Д. Шарыгин и др.

Целью данной работы является разработка теоретических основ и практических рекомендаций по повышению эффективности внешнеэкономической деятельности российских предприятий малого и среднего бизнеса.

Основное содержание. Значение и роль малого и среднего бизнеса в рыночной экономике Российской Федерации на сегодняшний момент очень велико: без него она не в состоянии эффективно развиваться и функционировать. В рыночной экономике малый и средний бизнес – главный сектор, который определяет структуру и качество валового национального продукта, темпы экономического роста. Малое и среднее предпринимательство в рыночной экономике выполняет целый ряд важных функций, среди которых формирование индивидуального спроса; обеспечение базы для развития в будущем больших предприятий; поддержка политической и социальной стабильности, решение мотивации производительного труда и проблемы занятости; удовлетворение специфических потребностей потребителей, содействие развитию структурных изменений; формирование конкурентной среды [1].

В секторе малого и среднего бизнеса Российской Федерации число предприятий продолжает увеличиваться: по итогам 2015 года число малых и микропредприятий -

юридических лиц выросло более чем на 35 тыс. единиц и составило 2,099 млн. В 2014 году, прирост числа субъектов малого и среднего бизнеса был обеспечен в первую очередь сегментом микропредприятий, а число компаний, относящихся к малому бизнесу, остается достаточно стабильным, за последние четыре года - колебания их численности не превышали 3,5%.

В 2015 году численность занятых в сегменте малого и среднего предпринимательства увеличилась, это увеличение можно назвать чисто техническим - оно составило чуть более 15 тысяч человек или в относительном выражении 0,14%. Прирост был обеспечен сегментом микропредприятий, численность занятых на которых прибавила чуть более 2,5%, в то время как в сегменте малого бизнеса она сократилась на 1,5%.

В 2015 году оборот сектора малого и среднего предпринимательства продемонстрировал самые высокие за последние 3 года темпы прироста - он прибавил 6,4% , но не смог обогнать инфляцию, которая за 2015 год составила 11,4%. В реальных ценах оборот субъектов МСП сократился за год на 6,6%. Темпы прироста (в номинальных ценах) в сегментах малого и микробизнеса оказались практически одинаковыми и составили 6,5% и 6,4% соответственно.

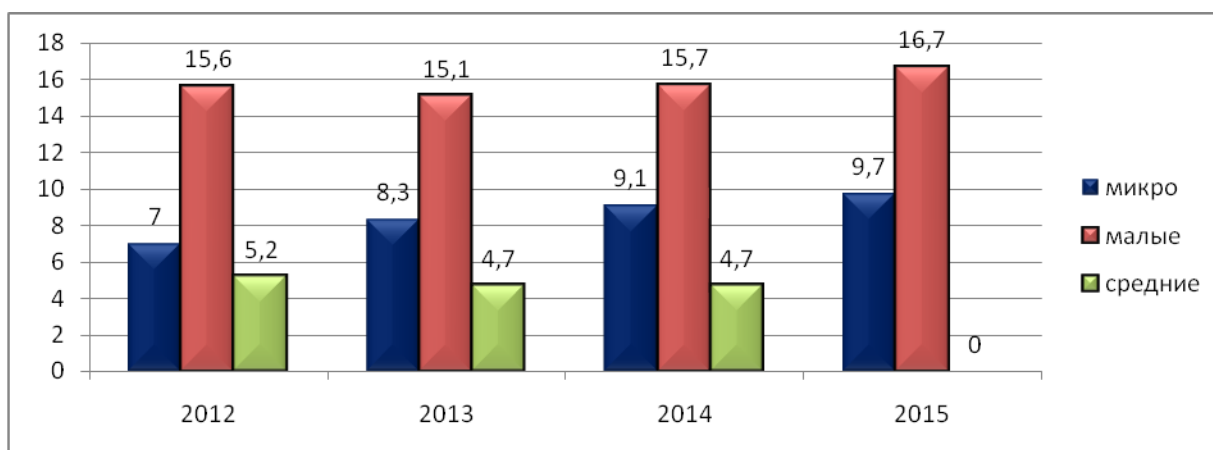


Рис.1. Оборот юридических лиц МСП в 2012-2015 гг., тлрн. руб.[8]

В реальных ценах оборот субъектов МСП сократился за год на 6,6%. Темпы прироста (в номинальных ценах) в сегментах малого и микробизнеса оказались практически одинаковыми и составили 6,5% и 6,4% соответственно.

В секторе малого и среднего предпринимательства объем оборота на 1 занятого сократился за 2015 год на 7%, на 3% в сегменте малых компаний. Этот показатель, рассчитанный в ценах 2010 года, в обоих сегментах оказался на самом низком уровне за последние 5 лет - он составил 1,63 млн. рублей на человека в сегменте микробизнеса и 1,96 млн рублей - в сегменте малого предпринимательства.

Совокупный прирост инвестиций в сегментах сектора малого и среднего предпринимательства в 2015 году продемонстрировали опережающий рост - микро- и малого бизнеса составил 15,6% в номинальных ценах. [4]

Основная часть прироста была обусловлена положительной динамикой инвестиционной активности микропредприятий, в основные средства микропредприятий были увеличены на 27,6%, а прирост инвестиционной активности субъектов малого бизнеса составил всего +9,8%.

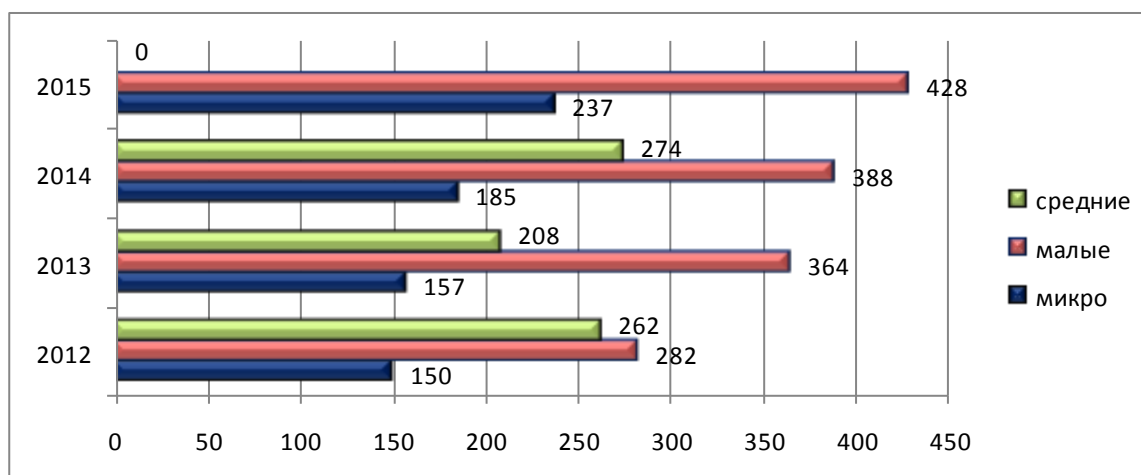


Рис. 2. Инвестиции юридических лиц МСП 2012-2015 гг., млрд. руб.[10]

По итогам 2015 года число индивидуальных предпринимателей в России немного увеличилось после падения в 2012-2015 гг. и составило 3,42 млн человек (по данным ФНС России), прирост за год составил 1,1% или 38,5 тысяч человек. Чтобы вернуться к показателям 2011-2012 гг. при сохранении нынешних темпов прироста сектору понадобится более десяти лет,

Среди относительно молодых компаний Российской Федерации, по понятным причинам преобладают микропредприятия, они составляют 74% от их общего числа, которые начали предпринимательскую деятельность после 2005 года.

В 2000-2011 годах большинство 57% от общего числа, малых предприятий, начали осуществлять предпринимательскую деятельность. В 90-е годы прошлого века была образована довольно существенная их часть и составляла 24% [5].

Около 36% предпринимателей ведут торговый бизнес, второе место 30,1% занимают респонденты занятые в сфере услуг. 17,1%, предприятий занимаются производством, в строительном бизнесе занято 11,6%. В наименьшей степени в выборке оказались представлены сельскохозяйственные компании - 5,7%. Отраслевая структура выборки в целом соответствует структуре сектора МСП в стране.

По всем категориям малого и среднего предпринимательства доля компаний, только планирующих осуществлять экспорт товаров и/или услуг за рубеж, примерно одинакова.

Наиболее представлены среди компаний - промышленные предприятия, которые относятся к малому и среднему предпринимательству, их доля составляет - 28,7% и 41,3% соответственно. Наиболее велика в микробизнесе доля торговых компаний и предприятий сферы услуг. Экспорт своей продукции и/или услуг осуществляют лишь 11% опрошенных предприятий, еще 7,9% планируют выйти на зарубежные рынки. Подавляющее большинство респондентов (81%) не занимаются и не планируют заниматься экспортом.

Наиболее активно поставляют свою продукцию и услуги за рубеж средние компании - 31,8. Среди малых и микропредприятий доля таких компаний существенно ниже - 15,4% и 8,1% соответственно [5].

Наиболее активно экспортируют свою продукцию МСП, занятые в отраслях промышленности и сельского хозяйства - 28,8% и 13% соответственно.

Значение индекса финансового состояния снижалось на протяжении последних 5 лет, продемонстрировав небольшой рост лишь в 2014 году. Наиболее резкое «охлаждение» оценок наблюдалось в 2012 году, но затем динамика несколько выровнялась, и индекс вплоть до 2015 года оставался в зоне положительных значений.

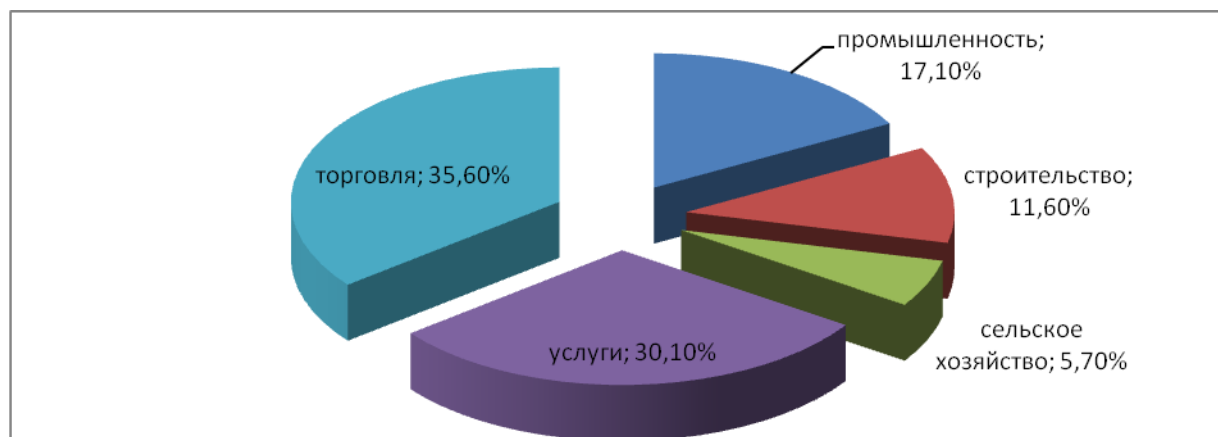


Рис. 3. Доля респондентов в отраслевой структуре российского бизнеса, 2015 год [8]

Таблица 1

Значения сводного индекса финансового состояния для отдельных групп предприятий [11]

Год	2013	2014	2015	Динамика индекса
Размер предприятий				
Микро	-0,10	0,02	-0,25	↓
Малые	0,27	0,44	0,22	↓
Средние	0,39	0,63	0,61	↓
Отрасли				
Промышленность	0,30	0,15	-0,07	↓
Строительство	0,17	0,07	-0,22	↓
Сельское хозяйство	-0,28	0,25	0,04	↓
Торговля	-0,11	0,20	-0,19	↓
Услуги	0,10	-0,07	0,01	↑
Инновационная активность				
Инновационно-активные	0,36	0,34	0,14	↓
Не инновационно-активные	-0,16	0,03	-0,29	↓

Снижение значения индекса затронуло все категории предприятий с точки зрения их размера. При этом, если у микропредприятий индекс стал отрицательным, то у малых и средних компаний он остался в зоне положительных значений.

Наименее резким снижением индекса было в сегменте среднего бизнеса - лишь на 0,02 п. Более трети (36,1%) оценок средних компаний были положительными при 13,1% отрицательных [4].

Снижение финансовой устойчивости компаний сопровождается общим ухудшением предпринимательского климата. Сводный индекс изменения условий для ведения предпринимательской деятельности по итогам года составил - 1,50, продемонстрировав достаточно серьезное снижение по сравнению с предыдущим годом (в 2014 году значение индекса составило -1,00).

Таким образом, показатель находится в негативной области уже на протяжении 4 раундов исследования.

Снижение индекса в 2015 году, в решающей мере обусловлено резким ухудшением ситуации в экономике страны, которое привело к снижению спроса со стороны потребителей, значительно ухудшило финансовые возможности предприятий, снизило доступность финансовых ресурсов для МСП[5].

Таким образом, несмотря на сложившуюся сложную политическую ситуацию в России, малый и средний бизнес развивается, но проблемы сохраняются. На сегодняшний день для развития в России малого и среднего бизнеса в Российской Федерации существенную роль играет наличие и доступность финансовых ресурсов. Для стабилизации развития бизнеса в стране будет создан антикризисный фонд в объеме около 234 млрд рублей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Виленский, П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. Учебное пособие. / П.Л. Виленский, В.Н. Лифшиц, С.А. Смоляк. – М.: Дело. -2008.–308 с.
2. Герасимов, А.В. Инновационный потенциал: понятие и сущность / А.В. Герасимов –М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг» – 2011.– 405 с.
3. Елисеев, А.Н. Институциональный анализ интеллектуальной собственности: Учебное пособие /Елисеев А.Н., Шульга И.Е. – М.: ИНФРА-М. - 2005. – 192 с.
4. Индикаторы инновационной деятельности: 2009. Статистический сборник. – М: ГУ-ВШЭ – 2014. – 488 с.
5. Кириллов, А.В. Эффективность коммерциализации объектов интеллектуальной собственности как предпосылка устойчивого развития инновационно активных предприятий / А.В. Кириллов // Сб. научных трудов «Новый взгляд. Международный научный вестник». – Новосибирск, 2014. - Вып. 4. - С.186-200.
6. Фадеева, О.В. Возможности, проблемы и перспективы внешнеэкономической деятельности предприятий малого и среднего бизнеса Москвы и Московской области / О.В. Фадеева, Н.В. Лукьянович // Экономические науки. – М. - 2010. - № 1. - С. 34-39.
7. Фадеева, О.В. Внешнеэкономическая деятельность предприятий малого и среднего бизнеса Российской Федерации: региональные аспекты / О.В. Фадеева // Вестник Финансовой академии. - М. - 2010. - № 4(58). - С. 69-74.
8. Егорова, Н.Е. Методы измерения взаимодействий малого и крупного бизнеса в ходе реструктуризации предприятий / Егорова Н.Е., Хачатрян С.Р. и др. – М.: ЦЭМИ РАН. – Режим доступа: – <http://www.v.cemi.rssi.ru/>.
9. Инновационно-технологические кластеры стран – членов МЦНТИ. – Международный центр научной и технической информации, февраль 2015 г. – Режим доступа: <http://icsti.ru/uploaded/201504/cluster.pdf>.
10. Кантарбаева, А. Теория предпринимательства и эволюционная экономика / А.Кантарбаева, А.Мустафин. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.i-u.ru/forum/>
11. Основные характеристики систем государственно-общественной поддержки и развития малого и среднего предпринимательства зарубежных стран. - [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.giac.ru>.

Поступила в редакцию 15.09.2016 г.

**ANALYSIS OF EFFECTIVENESS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF
SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES OF THE RUSSIAN FEDERATION**

V. Pylypenko

The article defines the theoretical aspects of foreign economic activity of enterprises in the national economy of Russia. The analysis of the effectiveness of foreign economic activity of small and medium-sized businesses, investigated the export and import figures of foreign economic activity of small and medium-sized enterprises in Russia.

Keywords: trade, export, import, performance, small and medium enterprises, financial management.

Пилипенко Валерия Валерьевна

старший преподаватель

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

Pylypenko.V@mail.ru

+38-050-053-93-27

Pylypenko Valerya

senior Lecturer

Donetsk National University, Donetsk

УДК 346.9:347.775

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ ЗАЩИТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2016. И. П. Подмаркова

В статье проанализированы и обобщены организационно-правовые механизмы защиты коммерческой тайны предприятий и возможности их реализации на предприятиях ДНР, предложены пути защиты коммерческой тайны на предприятиях ДНР.

Ключевые слова: законодательство, информация, конфиденциальная информация, коммерческая тайна, предприятие, экономическая безопасность.

Постановка проблемы. Защита коммерческой тайны является неотъемлемым элементом обеспечения экономической безопасности предприятия в условиях рыночной экономики, для которой характерны самостоятельность хозяйствующих субъектов и их ответственность за результаты своей деятельности, жесткая конкуренция и определенная степень риска. Грамотно организованная защита коммерческой информации позволяет предприятию эффективно защищать свои права и интересы, поддерживать конкурентоспособность своих товаров на рынке, обеспечивать сохранность материальных и нематериальных активов, минимизировать возможности для неправомерных действий конкурентов и представителей государственных контролирующих органов, снижать риск недружественных корпоративных захватов (рейдерства), и т. д.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам исследования института коммерческой тайны посвящены работы российских и украинских ученых-правоведов и экономистов Л.А. Ацапиной[1], Н.А. Потапова [2], Л.Д. Топаловой [3], А.В. Щегельского[4], Т.М. Иванюты и А.О. Заичковского[5] и др. Однако реальные условия для защиты коммерческой тайны на предприятиях Донецкой Народной Республики (ДНР) имеют свои специфические особенности, что обуславливает необходимость дальнейших исследований в указанном направлении.

Целью данной работы является анализ существующих организационно-правовых механизмов защиты коммерческой тайны в Украине, РФ и ряде стран мира и разработка рекомендаций по защите коммерческой тайны действующими предприятиями ДНР.

Основное содержание. Институт защиты коммерческой тайны начал формироваться в постсоветских государствах с начала 90-х годов в связи с преобразованием их экономических систем с учетом требований рынка. До этого в условиях плановой экономики и государственной собственности на средства производства такой необходимости не было. Поэтому на большинстве предприятий эффективной действенной системы охраны коммерческой тайны фактически до сих пор не существует.

Можно выделить три уровня организационно-правовой защиты коммерческой тайны предприятия:

1. Международный, регулируемый международным экономическим правом.
2. Государственный, регулируемый действующим национальным законодательством.
3. Внутренний, обеспечиваемый непосредственно в пределах предприятия.

1. На международном уровне проблемы защиты коммерческой тайны приобрели актуальность еще во второй половине XIX века. В результате выработки подходов к ее решению 20 марта 1883 года рядом государств была подписана Парижская Конвенция по охране промышленной собственности от недобросовестной конкуренции. Недобросовестная конкуренция классифицировалась Конвенцией как «всякий акт, противоречащий честным обычаям в промышленных и торговых делах». Промышленная собственность, в соответствии с Конвенцией, распространяется не только на промышленность и торговлю, но и на все отрасли деятельности и на все продукты промышленного и природного происхождения. Охраняются Конвенцией не собственно результаты интеллектуальной деятельности в сфере производства, а удостоверяющие исключительные права на них документы. Следует отметить, что СССР присоединился к Конвенции в 1965 году, а в 1968 году она была ратифицирована Указом Президиума Верховного Совета СССР. Однако при СССР положения Конвенции применялись, ввиду отсутствия конкуренции и прочих элементов рыночной экономики в стране, только в области внешней торговли.

2. Национальное законодательство разных государств в области защиты коммерческой тайны характеризуется различными подходами. Так, в США упор делается на борьбу с экономическим шпионажем, в Германии – на недопущение недобросовестной конкуренции, в Японии – на последовательное формирование у сотрудников корпоративной этики. В одних странах нет единой законодательной базы в данной сфере, и положения, относящиеся к коммерческой тайне либо близким к ней по смыслу понятиям (коммерческие секреты, ноу-хау и т.п.) содержатся в нескольких законах и подзаконных актах о защите конкуренции, производственных и торговых секретов (США, Германия, Франция, Китай). В ряде других государств в конце XX-начале XXI века были приняты или значительно изменены специальные законы, нацеленные на защиту непосредственно коммерческой тайны (Япония - 1991г., Таиланд – 2002 г., Россия – 2004 г.). Еще в ряде государств отношения, связанные с защитой коммерческой тайны, регулируются отдельными положениями кодексов (гражданского, уголовного, хозяйственного и т.п.), подзаконными актами, а также договорами между контрагентами и между работодателем и работниками, обязательствами государственных служащих о неразглашении тайны (Великобритания, Украина и др.).

3. Внутренние механизмы защиты коммерческой тайны самостоятельно реализуются непосредственно субъектами экономической деятельности в рамках действующих положений национального законодательства. Они включают:

- закрепление права предприятия на защиту коммерческой тайны в учредительных документах предприятия, коллективном договоре и правилах внутреннего трудового распорядка;

- определение сведений, подлежащих защите в качестве коммерческой тайны, закрепление их приказом или иным нормативным документом предприятия и доведение их до персонала, непосредственно связанного с работой с такой информацией либо ее носителями;

- подбор, воспитание и обучение персонала, работающего со сведениями, содержащими коммерческую тайну, разработка для указанной категории лиц методических положений, рекомендаций, памяток, инструкций, а также механизмов стимулирования и мотивации, направленных на сохранение ими коммерческой тайны;

- определение порядка и условий допуска и доступа к коммерческой тайне сотрудников предприятия, представителей государственных контролирующих органов, представителей партнеров и клиентов, получения от них необходимых обязательств,

расписок и иных документов, обязывающих их не разглашать сведения, содержащие коммерческую тайну;

- утверждения порядка сохранения коммерческой тайны при заключении хозяйственных и других предпринимательских договоров, а также ведении деловых переговоров, посещении предприятия перед заключением договоров;

- утверждения порядка обращения с информацией ограниченного пользования, исключающего возможность утечки информации при работе с коммерческой тайной, при разработке рекламных материалов, при ведении сотрудниками деловых переговоров, во время научных конференций, семинаров, выступлений в прессе;

- создания эффективной системы защиты информации, содержащей коммерческую тайну, в частности, организацию специального делопроизводства.

Таким образом, как показывает мировой опыт, в международной практике и в практике работы предприятий постсоветских государств не существует единого определения понятия «коммерческая тайна». Для ее обозначения используют различные термины: производственная, промышленная, коммерческая тайна, финансово-кредитная тайна, торговый секрет, ноу-хау и др.

Коммерческая тайна является важнейшей разновидностью конфиденциальной информации. Согласно общепринятой точке зрения эти понятия соотносятся как родовое (конфиденциальная информация) и видовое (коммерческая тайна) [1, с.11; 2, с. 34]. Украинскими исследователями коммерческая тайна относится к институту хозяйственного права [3, с. 28], российскими – гражданского [1; 2].

Можно выделить основные критерии отнесения информации к коммерческой тайне. Так, А.В. Щегельский на основе анализа мирового опыта защиты коммерческой тайны выделяет следующие ее критерии: она должна иметь действительную или потенциальную стоимость; быть неизвестной третьим лицам; быть интересной третьим лицам; быть защищенной ее владельцем от доступа третьих лиц; расходы на защиту тайны должны быть разумными[4].

К указанным критериям следует также добавить такие: информация, содержащая коммерческую тайну предприятия, создается или возникает непосредственно в рамках предприятия и принадлежит ему; она не является общеизвестной или общедоступной в соответствии с действующим национальным законодательством; она не защищена авторским и патентным правом, в отношении которых установлены иные правовые режимы защиты; она не касается запрещенной законами деятельности и ее засекречивание не способствует сокрытию возможных правонарушений и злоупотреблений, не противоречит интересам общества и государства (о загрязнении окружающей среды, несоблюдении техники безопасности, уклонении от уплаты налогов и сборов, невыполнении договоров, нарушении требований законодательства, и т.п.) [5].

Учитывая, что в Донецкой Народной Республике (ДНР) начинают возобновлять свою деятельность средние и крупные предприятия, возникает необходимость обеспечения своевременной и эффективной защиты ими коммерческой тайны. Однако данная задача в имеющихся условиях затруднена из-за действия следующих факторов:

- непризнанность Республики на международном уровне, что, с одной стороны, создает значительные препятствия для внешнеэкономической деятельности предприятий (за исключением внешней торговли с РФ), но, с другой стороны, снижает риски утечки информации, содержащей коммерческую тайну;

- отсутствие четкой системы собственного республиканского законодательства в области защиты коммерческой тайны;

- перманентно ведущиеся позиционные боевые действия вдоль границы Республики с Украиной, в результате чего невозможно обеспечить гарантию защиты важной информации, а также имущества предприятий.

Следует остановиться более подробно на втором факторе, который в наибольшей степени поддается изменениям и контролю со стороны ДНР.

Постановление Совета Министров ДНР «О применении Законов на территории ДНР в переходный период» №9-1 от 02.06.2014г. предусматривает до принятия соответствующих законов и нормативных актов ДНР применение законов Украины и других государств в частях, не противоречащих Декларации о суверенитете ДНР и Конституции ДНР. Фактически в области защиты коммерческой тайны на территории ДНР временно действуют законы и иные нормативные акты Украины.

Понятие коммерческой тайны предприятия и его право на защиту юридически закреплено в ст.36 Гражданского кодекса Украины (ГКУ), где отмечено, что «сведения, связанные с производством, технологией, управлением, финансовой и другой деятельностью субъекта хозяйствования, не являющиеся государственной тайной, разглашение которых может нанести ущерб интересам субъекта хозяйствования, могут быть признаны его коммерческой тайной».

В ст. 505 ГКУ дополнительно отмечены такие признаки коммерческой тайны: секретность, выражающаяся в том, что она не является общеизвестной и легкодоступной для лиц, обычно имеющих дело информацией в аналогичной сфере деятельности; коммерческая ценность; защищенность в результате принятия предприятием (либо иным владельцем такой информации) адекватных существующим обстоятельствам мер по сохранению ее секретности.

Коммерческой тайной могут быть сведения, за исключением тех, которые в соответствии с законом не могут быть отнесены к коммерческой тайне[6].

Топалова Л.Д. отмечает, что целью установления правового режима коммерческой тайны является достижение экономически значимого результата в хозяйственной деятельности, соответствующей сущности хозяйственно-правовых отношений. Субъектом права на коммерческую тайну является субъект хозяйствования, непосредственно осуществляющий хозяйственную деятельность[3,с. 28]. Поскольку положения Хозяйственного кодекса Украины (ХКУ), как и ГКУ, в настоящее время имеют силу на территории ДНР, то отмеченное является актуальным для предприятий Республики.

В ГКУ (ст. 506, 508) [6] и ХКУ (ст. 155)[7] также отмечается, что информация, содержащая коммерческую тайну, относится к объектам интеллектуальной собственности.

Исчерпывающего перечня информации, которая может быть отнесена к коммерческой тайне, действующим на территории ДНР законодательством не предусмотрено. Однако, с учетом мирового опыта и практики предпринимательской деятельности в России и Украине, объектами права собственности на информацию, которая составляет коммерческую тайну, могут быть коммерческие интересы, включая формулы, состав, комбинации, программы, приспособления, методы, технику или процессы, а также иное имущество любой ценности, представляющее собой документы, записи, отчеты, протоколы, чертежи, материалы, штаммы микроорганизмов, модели, приборы, вещества и т.п. Кроме того, коммерческую тайну могут представлять различные идеи в торговле, производстве или управлении, и другие источники информации, принадлежащие владельцу коммерческой тайны представляющие предпринимательский или иной интерес, нарушение которого может нанести ущерб ее владельцу.

При определении информации, составляющей коммерческую тайну предприятия, следует учитывать ряд положений законодательства, действующего на территории ДНР, исключающих отнесение определенной информации к коммерческой тайне:

1. В соответствии с требованиями Постановления Кабинета Министров Украины № 611 от 9 августа 1993 г. «О перечне сведений, которые не являются коммерческой тайной», к таким сведениям относятся: учредительные и другие документы, позволяющие заниматься предпринимательской деятельностью; информация по всем установленным видом государственной отчетности; сведения, необходимые для проверки исчисления и уплаты налогов и других обязательных платежей; сведения о численности и составе работающих, их заработной плате в целом и по профессиям и должностям; информация о загрязнении окружающей природной среды, несоблюдении безопасных условий труда, реализации продукции, которая наносит вред здоровью, размеры причиненного при этом вреда и др. [8].

2. Законом ДНР «Об информации и информационных технологиях» (ст. 8, п. 4) определено, что режим ограниченного доступа к информации не может устанавливаться, если она: устанавливает правовое положение юридических лиц и полномочия государственных органов, органов местного самоуправления; характеризует состояние окружающей среды; содержит данные о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления, а также об использовании бюджетных средств (за исключением сведений, составляющих государственную или служебную тайну); накапливается в открытых фондах библиотек, музеев и архивов, а также в информационных системах [9].

3. Не подлежат защите в рамках правового режима коммерческой тайны изобретения, рационализаторские предложения и другая информация промышленного характера, право собственности, на которые оформлены патентом, авторским свидетельством, поскольку в отношении их действуют другие правовые режимы.

4. К коммерческой тайне не могут относиться сведения, составляющие государственную тайну, в соответствии с Законом ДНР «О государственной тайне».

Устанавливая режим коммерческой тайны, предприятия нередко стараются «засекретить» любую информацию, начиная от балансов предприятия и заканчивая ценами на собственные товары, а также информацию, содержащуюся в рекламных сообщениях и открытых СМИ. Однако ч. 6 и 7 ст. 8 Закона ДНР «Об информации и информационных технологиях» предусматривается, что решения и действия должностных лиц, нарушающие право на доступ к информации, могут быть обжалованы в вышестоящий орган или вышестоящему должностному лицу либо в суд. В случае, если в результате неправомерного отказа в доступе к информации, несвоевременного ее предоставления, предоставления заведомо недостоверной или несоответствующей содержанию запроса информации были причинены убытки, такие убытки подлежат возмещению в соответствии с законодательством ДНР [9].

За нарушение законодательства о коммерческой тайне установлены следующие виды ответственности: уголовная, гражданско-правовая, административная и дисциплинарная.

Выводы. На основе проведенного исследования можно заключить, что:

1. Отсутствие систематизированного механизма правового регулирования, а также недостаток практического опыта препятствуют предприятиям ДНР формировать эффективную и действенную правовую защиту коммерческой тайны, что может отрицательно сказываться на их экономической безопасности.

2. Учитывая тенденцию приближению нормативной базы ДНР к российским стандартам, представляется целесообразным разработать и принять закон ДНР «О коммерческой тайне» с учетом положений Федерального закона «О коммерческой

тайне» от 29 июля 2004 г. № 98-ФЗ, а также опыта и практики работы предприятий в ДНР.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ацапина, Л.А. Коммерческая тайна как объект гражданских прав. Дис... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Л.А. Ацапина; Рязанский гос. педаг. ун-т им. С.А. Есенина. – Рязань, - 2005. – 209 с.
2. Потапов, Н.А. Законодательный статус конфиденциальной информации в России [Текст] / Н.А. Потапов // Вестник академии права и управления. - 2011.- № 24. - С. 31-36.
3. Топалова, Л.Д. Правовий режим комерційної таємниці: автореф. дис./ канд. юрид. наук: 12.00.04. - Донецьк. Інститут економіко-правових досліджень НАН України. – Донецьк, - 2006. – 34с.
4. Щегельский, А.В. Краткий обзор зарубежного законодательства по защите коммерческой тайны [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://naar.ru/articles/Kratkij-obzor-zarubezhnogo-zakonodatelstva+-po-zashhite-kommercheskoj-tajny/>.
5. Іванюта, Т.М. Економічна безпека підприємства / Навч. посібник для студ. вищ. навч. закл. / Т. М. Іванюта, А. О. Заїчковський.- К.: Центр учбової літератури, 2009. - 256 с.
6. Гражданский кодекс Украины №435-IV от 16 января 2003 г. - К.: Кондор, - 2004. - 402 с.
7. Хозяйственный кодекс Украины №436-IV от 16 января 2003 г. - К.: Велес, - 2006. - 160 с.
8. О перечне сведений, которые не являются коммерческой тайной: Постановление Кабинета Министров Украины № 611 от 9 августа 1993 г. ІНС[Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.zakon.rada.gov.ru.
9. Об информации и информационных технологиях: Закон Донецкой Народной Республики от 24 августа 2015 года № 71-ІНС[Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://old.dnr-online.ru/wp-content/uploads/2015/03/Zakon_DNR_Ob_InformTechology_I_278P_NS.pdf.

Поступила в редакцию 11.09.2016 г.

INSTITUTIONAL ARRANGEMENTS FOR TRADE SECRET PROTECTION COMPANIES

I. Podmarkova

The article analyzes and summarizes the organizational and legal mechanisms of protection of commercial secrets of enterprises and the possibility of their implementation in enterprises DPR, the ways of protection of trade secrets in the DPR enterprises.

Keywords: legislation, information, confidential information, trade secrets, enterprise, economic security.

Подмаркова Ирина Павловна

кандидат экономических наук, доцент

ГОУ ВПО «Донбасская юридическая академия», г. Донецк

irina_podmarkowa@list.ru

+38-050-921-10-42

Podmarkova Irina

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

State educational institution of higher education "Donbass Law Academy", Donetsk

УДК 338.24: 332.1: 330.322: 330.341: 330.4

**ОБ УТОЧНЕНИИ НЕКОТОРЫХ ПОНЯТИЙ В ИССЛЕДОВАНИЯХ ПО
УПРАВЛЕНИЮ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ
РЕГИОНА С ОСОБЫМ СТАТУСОМ**

© 2016. Ю. Н. Полшков

Статья посвящена изучению понятийно-категориальных аспектов термина «регион с особым статусом». Данное понятие уточнено с учётом отношений социально-экономических систем разного уровня, развития социальной инфраструктуры, качества жизни, человеческого капитала, доминирующих технологических укладов, экономической свободы, образования и науки, конкурентоспособности экономики, доли инновационных предприятий и инновационной продукции, собственных традиций в управлении экономикой, инвестиционного климата. В рамках социально-экономического подхода обращено особое внимание на инвестиционно-инновационное развитие региона с особым статусом. Изучены категории «особый статус» и «территория с особым статусом».

Ключевые слова: регион; управление экономикой; инвестиционно-инновационное развитие; особый статус.

Постановка проблемы. Среди учёных-экономистов много лет идёт дискуссия по вопросу о том, что следует вкладывать в понятие «регион». Нет единого мнения об экономической сущности этой категории, что, впрочем, соответствует, широте взглядов современной науки [1].

Актуальность исследования. В научных исследованиях основополагающую роль играет терминология и обозначения. Точность формулировок задаёт своеобразную «систему координат», в рамках которой легче искать оптимальные решения. Размытость трактовок, а в точных науках, и неудачная форма обозначений могут существенно исказить содержание изучаемого объекта, процесса или явления.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемами региональной экономики занимались многие российские учёные, а именно А.Г. Шеломенцев, С.В. Дорошенко, Е.А. Илинбаева, Ю.А. Толченкин, В.Б. Юшков, Т.В. Терентьева, О.А. Козлова, М.Н. Макарова, В.Н. Беляев, О.В. Бурый, С.А. Суспицын, Л.И. Власюк, Е.М. Козаков, Е.Л. Андреева, П.С. Черкасов, П. Кудынцев, Н.И. Лапин, Н.Н. Шестакова, В.Н. Богачёв, С.С. Сулакшин, А.Г. Гранберг, Н.О. Вилков, О.С. Пчелинцев, И.И. Сигов, Н.Е. Колесников, С.В. Кузнецов, Л.Д. Тюличева, И.И. Максимова и др. (см. работы [1-11] и их библиографию). К ним относится любой автор, публикующийся в журналах «Регион: системы, экономика, управление», «Регион: экономика и социология», «Региональная экономика: теория и практика», «Региональные проблемы преобразования экономики», «Экономика региона», «Экономические и гуманитарные исследования регионов», которые входят в перечень ВАК при Министерстве образования и науки Российской Федерации. В некоторых журналах печатаются статьи, посвящённые проблемам конкретного региона. Таким, например, является журнал «Азиатско-Тихоокеанский регион: экономика, политика, право». Многие экономические журналы содержат специализированные разделы по региональной экономике. Например, в журнале «Проблемы современной экономики» имеется раздел «Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов».

Донецкое научное экономическое сообщество тоже имеет давние традиции в исследованиях по вопросам развития регионов. Среди донецких экономистов следует упомянуть таких учёных, как Н.Г. Чумаченко, В.П. Вишневский, Л.Г. Червова, А.В. Половян, В.Н. Василенко, А.И. Благодарный, Э.Б. Бойченко, А.С. Головина,

Р.Н. Лепа, Л.М. Кузьменко, В.И. Ляшенко, М.В. Савченко, О.В. Шепеленко, О.В. Финагина и др. (см. работы [12-17] и их библиографию).

Выделение нерешённой проблемы. Категория «регион», несмотря на дискуссионность, изучается в рамках нескольких устоявшихся подходов, среди которых территориальный (географический), экономический, социальный, социально-экономический, управленческий и административный [1].

Комплексный подход определяет регионалистика – междисциплинарная наука, изучающая процессы географической, политической, экономической и культурной регионализации, под которыми понимают перераспределение властных полномочий с национального на региональный уровень. Такой подход способствует возникновению и развитию новых институциональных форм, повышая роль регионов при принятии решений на государственном и международном уровнях.

Согласно российской и советской традиций регионалистика использует продуктивные научные подходы в рамках исторической географии. В западной традиции регионалистику называют наукой о регионах (англ. regional science).

К регионалистике примыкает регионология (регионоведение), более близкая к региональной экономике. Регионология изучает закономерности всестороннего развития региона – специализацию в межрегиональном разделении труда, вопросы управления регионом, региональную социологию, экологические проблемы.

При всём многообразии работ по региональной экономике научная среда не выработала окончательного толкования термину «регион с особым статусом». В традициях российской экономической науки [11] такие регионы даже называют по-разному, а именно:

- территориями с особым статусом;
- особыми территориями;
- особыми регионами;
- особо-статусными территориями;
- особыми административно-территориальными единицами;
- экстерриториальными единицами.

Если речь идёт о части территории России, то употребляется термин «особый субъект федерации».

В мировой практике под регионом с особым статусом обычно понимают автономную территорию в составе какого-то государства. Понятие «регион с особым статусом» или «автономный регион» в разных странах трактуется по-разному.

Цель исследования заключается в уточнении самого понятия «регион с особым статусом» и сопутствующих терминов, относящихся к проблемам управления инвестиционно-инновационным развитием.

Результаты исследования. Исторический подход в региональных исследованиях позволяет проследить ход пространственно-временного формирования данной территории с присущими ей производственными, демографическими, этническими, религиозными и др. процессами, изучить тенденции и закономерности развития.

Исторически Донбасс был регионом Российской империи, а затем Советского Союза и располагался на территориях Донецкой, Ворошиловградской (Луганской), Днепропетровской и Ростовской областей. Возникновение региона в конце 19-го века связано с промышленной разработкой Донецкого каменноугольного бассейна, что позволило Донбассу экономически развиваться в крупный центр угольной промышленности, чёрной и цветной металлургии [18, с. 9-10].

Этнически, религиозно, лингвистически и культурно Донбасс был и является частью Русского мира – международного сообщества, объединённого причастностью к России и приверженностью к русскому языку и культуре. В начале 1920-х годов

решением В.И. Ленина большая часть промышленно развитого Донбасса была передана аграрной Украине. Этим решением была заложена «мина замедленного действия», которая «взорвалась» в 2014 году.

На внутригосударственном уровне в советское время превалировал утилитарный подход экономической целесообразности в классификации регионов. Поэтому самая короткая экономическая трактовка термина «регион» – это сложная территориально-экономическая система, которая имеет устоявшиеся связи с внешним окружением и внутренними составляющими.

Простейшая географическая трактовка понятия «регион» – это сегмент земной поверхности с достаточно однородными физическими свойствами (горный регион, степной и т.п.). Такое определение близко к взглядам советского экономиста Н.Н. Некрасова, называвшего регионом крупную территорию со схожими природными условиями. Здесь физическая география связана с экономической географией, т.к. имеющиеся природные ресурсы, материально-техническая база, производственная и социальная инфраструктура обуславливают специализацию и развитие производительных сил [1].

На мировом уровне регионом обычно называют совокупность государств, имеющих общие границы и, в основном, близкие по расовому, этническому, религиозному и культурному признакам, что, впрочем, не всегда выполняется. Например, подавляющее большинство стран Ближневосточного региона – Египет, Ирак, Сирия, Саудовская Аравия, Ливан и др. – входят в Лигу арабских государств. Однако из-за территориального расположения к странам Ближневосточного региона относятся также Израиль и Иран [18, с. 10]. Такие межстрановые территории иногда называют макрорегионами.

Системное развитие термина «регион» привело к современному толкованию, а именно, как части территории государства с характерными признаками. К этим признакам обычно относятся близость природных и географических свойств, сходство хозяйственных структур и видов экономической деятельности, лингвистическое, религиозное, этническое и культурное единство народонаселения. Иногда встречается трактовка, что государство – это регион особого типа, т.к. оно имеет политический суверенитет [1].

В европейской традиции регион – это территория с правом политического самоуправления, но более низкого уровня, чем государственное. Т.о. государственная власть может отменять политические решения региональной власти, но обычно сохраняет за последней финансовую автономию [18, с. 10].

Самопровозглашённые государства, возникшие на территории бывшего СССР, являются, по сути дела, территориальными образованиями с особым статусом. Поэтому следует уточнить это понятие.

Латинское слово «статус» (status) переводится как «состояние, положение». Под особым статусом территории чаще всего подразумевают правовой статус, т.е. закреплённое юридически положение данного территориального образования, которое наделяется «особыми» правами, отличающими его от других территорий.

Например, в работе [11] территория с особым статусом рассматривается как часть России, в отношении которой действует специальная система государственного регулирования. Эта система направлена на формирование и поддержку определённых параметров развития данной территории. На законодательном уровне прописано разделение полномочий между федеральной и территориальной властями, очерчены географические границы, сформированы институты управления и разработаны правовые основы функционирования территории. Как наиболее типичные для Российской Федерации выделены [11] следующие территории с особым статусом: 1)

районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности; 2) территории проживания коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока Российской Федерации; 3) Арктика; 4) приграничные территории (в том числе расчётные 25-километровые приграничные территории); 5) закрытые административно-территориальные образования; 6) наукограды; 7) особые экономические зоны (научно-производственные, технико-внедренческие, туристско-рекреационные, портовые); 8) особая экономическая зона в Калининградской области; 9) особая экономическая зона в Магаданской области; 10) особо охраняемые природные территории; 11) объекты всемирного природного наследия (в том числе, объект всемирного природного наследия «Озеро Байкал»); 12) Сочи; 13) Москва; 14) Санкт-Петербург; 15) регион Кавказских Минеральных Вод; 16) Дальний Восток и Байкальский регион; 17) Республика Татарстан; 18) Чеченская Республика.

Этот довольно длинный список показывает обширность трактовки понятия «территория с особым статусом», что, на наш взгляд, не всегда удобно. Поэтому предлагается территории с особым статусом делить на:

- территориальные образования;
- регионы;
- регионы с особым статусом.

К территориальным образованиям отнесём 1)-14), к регионам – 15) и 16), а к регионам с особым статусом – 17) и 18).

В традициях Российской Федерации регион с особым статусом – это регион страны с определённой степенью автономии. К таковым относятся:

- республики (Республика Татарстан, Чеченская Республика и др.);
- автономные области (Еврейская);
- автономные округа (Чукотский, Ханты-Мансийский и др.);
- национальные районы (Пряжинский, Калевальский и др. районы с «титульной» нацией);
- национальные сельские поселения (Сойотское, Куромское эвенкийское и др. поселения с «титульной» нацией).

Автор статьи считает, что термин «регион с особым статусом» применим не только к международно признанным автономно управляемым территориям, но и к самопровозглашённым государством, не имеющим пока международного признания. Такие территориальные образования могут возникать в результате: революций; народно-освободительной борьбы; разделения территорий после окончания войн; обретения независимости колониями от метрополий; внешних и внутренних политических конфликтов; этнических и религиозных конфликтов; политических кризисов [18, с. 9].

Для наличия особого статуса необходимо, чтобы данное территориальное образование имело основные признаки суверенной государственности: название; государственную символику; население; контроль над территорией; систему управления (органы власти, силовые структуры, армия и т.д.); систему права (конституция, законы и т.д.) [18, с. 6].

Наличие собственной развитой системы права обеспечивает легитимность правового статуса данной территории. Создание самопровозглашённого государства оправдывается высшей целесообразностью – сохранением жизни, здоровья и имущества населения, обеспечением национальной, языковой и религиозной идентичности.

Здесь крайняя необходимость и соображения морали преобладают над законами государств. Поэтому допускается, чтобы особый статус был присвоен изнутри, а не извне, как в случае мирного сосуществования государства и его составных частей –

регионов.

По нашему мнению, регион с особым статусом – это промежуточная стадия между регионом в составе государства и независимой страной с международным признанием. Экономике таких территориальных образований следует рассматривать как эволюционный этап между региональной и национальной экономиками. В настоящее время в таком политическом и экономическом состоянии находятся около 120 регионов мира.

Практика показывает, что политическая эволюция регионов с особым статусом может происходить в двух направлениях. Приведём характерные примеры.

Сингапур пережил несколько трансформаций. С 1867 по 1951 год Сингапур был колонией Британской империи и территорией с отсталой экономикой. В 1951-1963 годы он был самоуправляемым государством в составе Британской империи. По итогам референдума 1963 года Сингапур вошёл в Федерацию Малайзия, став регионом с особым статусом. Межэтнические, религиозные и др. конфликты привели к выходу Сингапура из Федерации Малайзия. Став в 1965 году самопровозглашённым государством, Сингапур был впоследствии признан международным сообществом и в настоящее время имеет одну из самых развитых экономик мира.

Наоборот, Гонконг, будучи экономически развитой территорией, согласился вернуться в состав Китая со статусом специального административного района. Совместная китайско-британская декларация и Основной закон Гонконга предоставляют этому региону широкую автономию на 50 лет – с 1997 по 2047 год. Главные постулаты китайской политики в отношении Гонконга: 1) одна страна, две системы; 2) Гонконгом управляют сами гонконгцы с высокой степенью автономии. Экономически Гонконг сохранил свою независимость и специализацию. Он выполняет функции финансового центра – государственного (китайского), регионального (в Юго-Восточной Азии) и мирового – и продолжает демонстрировать быстрые темпы экономического роста.

Будем трактовать «регион с особым статусом» как географически очерченную социально-экономическую систему со сложившимся хозяйственным комплексом, которая играет роль подсистемы относительно социально-экономической системы более высокого уровня и с более широкими географическими границами. При этом под «особым статусом» мы понимаем институциональные особенности правового положения таких территорий, то есть они, формально являясь частью признанного государства, де-факто вышли за рамки его правового поля и не подчиняются его органам власти. В то же время такие регионы обладают всеми возможностями для самостоятельного социально-экономического развития, что, в свою очередь, требует, как модернизации существующих, так и создание новых институтов (рис. 1).

Каждый регион с особым статусом – уникален. Например, Донецкая Народная Республика имеет, в основном, типичную индустриальную экономику, в которой прибыль создаётся материальным производством и концентрацией капитала, а не за счёт инноваций.

Социально-экономический подход в региональных исследованиях изучает взаимосвязь уровня и качества жизни населения с экономическими достижениями конкретного территориального образования. При таком подходе регион рассматривается как социально-экономическая система, в которой достигнут определённый баланс между социальной и экономической сферами. Уровень развития материального производства влияет на социальные стандарты. В свою очередь социальная сфера ставит новые задачи перед производственной сферой. При всей открытости современных социальных и экономических отношений нужно помнить, что регион имеет свои границы, в рамках которых действуют собственные органы

управления. Жизнеобеспечение людей осуществляется, в значительной мере, внутри региональной социально-экономической системы.

Автор статьи в рамках социально-экономического подхода настаивает на инвестиционно-инновационной составляющей экономики региона. Под инвестиционно-инновационным развитием региона понимается социально-экономическое развитие, которое обеспечивается инвестициями в инновации, направленными на совершенствование производственных процессов на предприятиях, переход к новым технологическим укладам, улучшение инфраструктуры жизнеобеспечения, эффективное использование человеческого капитала, материальных и финансовых ресурсов, рост конкурентоспособности данной территории [18, с. 64].

Под управлением инвестиционно-инновационным развитием региона с особым статусом понимается разработка приоритетных направлений воздействия на экономику и социальную сферу территории для достижения поставленных целей.

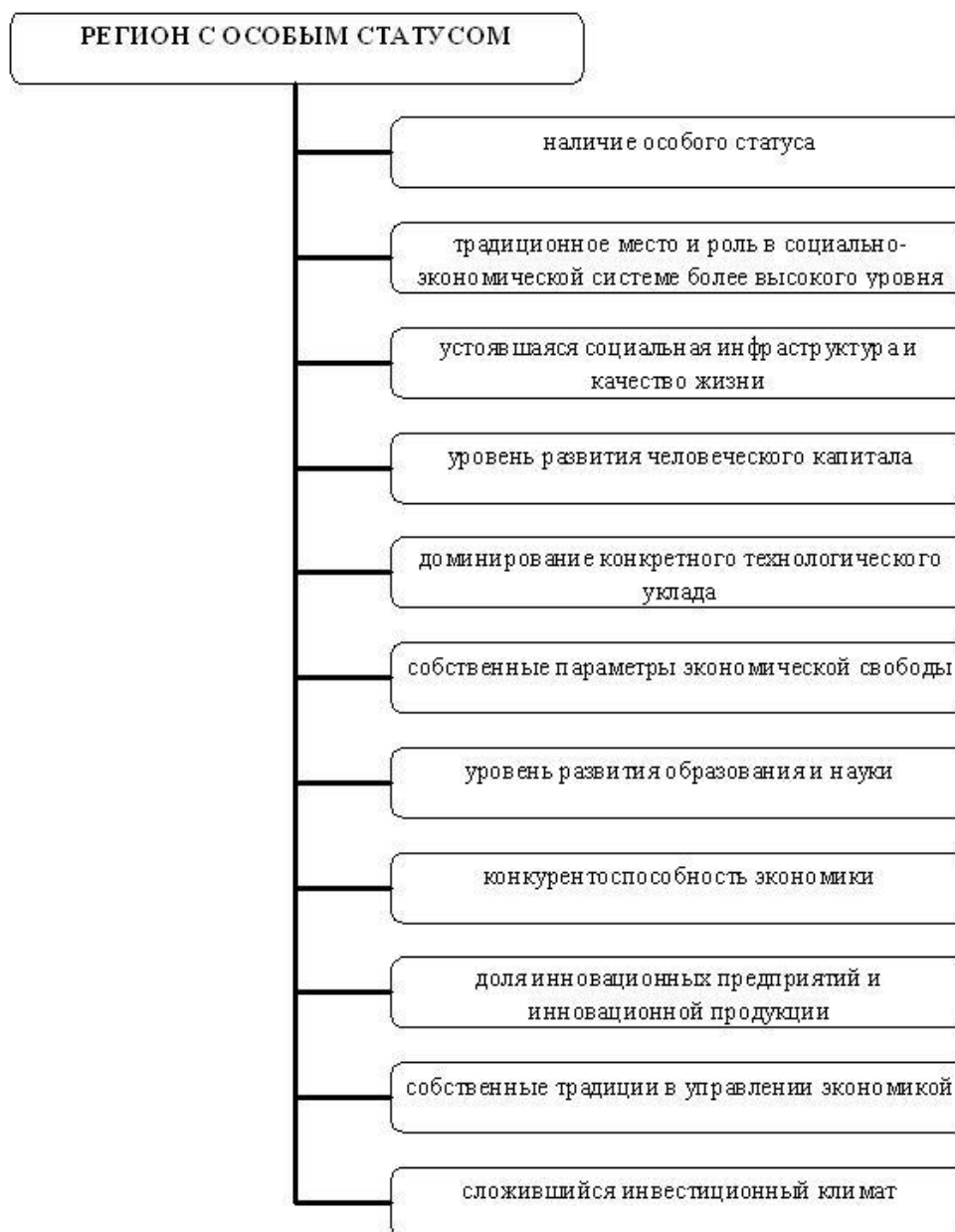


Рис. 1. Регион с особым статусом как социально-экономическая система

Инвестиционно-инновационное развитие региона с особым статусом влечёт

положительные изменения в экономике данной территории. Речь идёт о постепенных количественных (расширенное воспроизводство), качественных и структурных изменениях, которые улучшают уровень жизни населения, что позволяет говорить о социально-экономическом развитии территориального образования.

Подчеркнём, что именно инвестиционно-инновационное развитие обеспечивает многоукладность экономики и её технологическое совершенствование.

В монографии [18, гл. 4] предлагается малосекторная стохастической модель управления экономикой региона с особым статусом (на примере Донецкой Народной Республики). Данная экономико-математическая модель описывает технологический уклад, динамику занятости и распределения фондов, трудовой, инвестиционный, материальный и внешнеторговый балансы.

Оценка уровня технологического уклада экономики региона с особым статусом вычисляется следующим образом:

$$\bar{u} = W \cdot U,$$

где W – матрица долей секторов экономики по объёму продукции, выпущенной за год; U – матрица номеров технологических укладов, доминирующих в секторах.

Выводы. В работе изучены понятийно-категориальные аспекты термина «регион с особым статусом». Обоснована авторская точка зрения, уточняющее данное понятие. В рамках социально-экономического подхода сформулировано определение инвестиционно-инновационного развития региона с особым статусом. Увязаны понятия «технологический уклад» и «инновация». Рассмотрены категории «особый статус» и «территория с особым статусом».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Черкасов, П.С. Регион как социально-экономическая система / П.С. Черкасов // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 2 (46). – С. 212-214.
2. Дорошенко, С.В. Методика оценки экологического качества стратегий социально-экономического развития регионов / С.В. Дорошенко, А.Г. Шеломенцев, Е.А. Илинбаева // Современные технологии управления. – 2015. – № 10 (58). – С. 13-18.
3. Шеломенцев, А.Г. Индустрия туризма региона в контексте принципов саморегулирования региональных социально-экономических систем / А.Г. Шеломенцев, А.С. Головина // Экономика региона. – 2011. – № 1. – С. 166-170.
4. Шеломенцев, А.Г. Инновационные территории в теориях регионального развития / А.Г. Шеломенцев, Ю.А. Толченкин, В.Б. Юшков // Журнал экономической теории. – 2005. – № 4. – С. 104-113.
5. Шеломенцев, А.Г. Межрегиональное сотрудничество как институт реализации стратегий развития регионов Дальнего Востока / А.Г. Шеломенцев, Т.В. Терентьева, О.А. Козлова, М.Н. Макарова // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2014. – № 11-3. – С. 417-422.
6. Шеломенцев, А.Г. Минерально-сырьевой комплекс как основа социально-экономического развития Урала / А.Г. Шеломенцев, В.Н. Беляев, С.В. Дорошенко, О.В. Бурый // Известия Коми научного центра УрО РАН. – 2012. – № 11. – С. 115-122.
7. Шеломенцев, А.Г. Особенности оценки барьеров в контексте парадигмы регионального саморазвития / А.Г. Шеломенцев, С.В. Дорошенко, О.А. Козлова, С.А. Суспицын, Л.И. Власюк // Приволжский научный вестник. – 2014. – № 9 (37). – С. 60-69.
8. Шеломенцев, А.Г. Оценка взаимосвязи экономического роста и экологической нагрузки в регионах Урала / А.Г. Шеломенцев, В.Н. Беляев, Е.А. Илинбаева // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2014. – № 6 (167). – С. 158-163.
9. Шеломенцев, А.Г. Оценка направлений совершенствования экономических механизмов рационального природопользования в регионах России / А.Г. Шеломенцев, В.Н. Беляев // Стратегия устойчивого развития регионов России. – 2014. – № 20. – С. 99-106.
10. Шеломенцев, А.Г. Роль природных ресурсов в обеспечении экономической безопасности регионов и стран / А.Г. Шеломенцев, Е.М. Козаков, Е.Л. Андреева // Экономика региона. – 2008. – № 3. – С. 113-128.

11. Максимова, И.И. Особые территории как предмет исследования и регулирования / И.И. Максимова // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. – 2010. – Т. 3, № 3. – С. 71-98.
12. Василенко, В.Н. Диагностика развития регионов: виды, подходы, приемы: монография / В.Н. Василенко, А.И. Благодарный, Э.Б. Бойченко и др.; науч. ред.: В.Н. Василенко; Нац. акад. наук Украины, Ин-т экон.-правовых исслед. – Донецк: Юго-Восток, 2012. – 556 с.
13. Моделювання та прогнозування економічного розвитку регіонів України: монографія / В.П. Вишневський, Р.М. Лепа, О.В. Половян та ін.; за ред. О.І. Амоші, В.М. Гейця. – К.: ТОВ «Інформаційні системи», 2013. – 440 с.
14. Регион в условиях роста открытости национальной экономики: монография / Н.Г. Чумаченко, Л.Г. Червова, Л.М. Кузьменко и др.; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти; Науч. ред. Н.Г. Чумаченко. – Донецк, 2010. – 393 с.
15. Савченко, М.В. Особенности моделирования ресурсообеспечения предприятий региона / М.В. Савченко // Вісник Приазовського державного технічного університету. – 2003. – № 13. – С. 360-364.
16. Структурные трансформации старопромышленных регионов Украины: монография / В.И. Ляшенко, Л.Г. Червова, Л.М. Кузьменко и др.; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2013. – 412 с.
17. Шепеленко, О.В. Проблеми визначення та діагностування станів регіональної інформаційної інфраструктури / О.В. Шепеленко, О.В. Фінагіна // Механізми підвищення ефективності управління функціонування регіональної економіки: збірник наукових праць ДонДУУ. Серія "Економіка". – Донецьк: ДонДУУ, 2010. – Випуск 164. – Том XI. – С. 144-150.
18. Полшков, Ю.Н. Управление экономикой региона с особым статусом: монография / Ю.Н. Полшков; под науч. ред. А.В. Половяна.– Ростов-на-Дону: Издательство Южного федерального университета, 2016. – 332 с.

Поступила в редакцию 03.09.2016 г.

TO SPECIFY SOME CONCEPTS IN RESEARCH ON THE MANAGEMENT OF INVESTMENT AND INNOVATION DEVELOPMENT OF REGIONS WITH SPECIAL STATUS

Yu. N. Polshkov

The paper studies the conceptual and categorical aspects of the term "region with special status". This concept is clarified taking into account the relationship of socio-economic systems of different levels, the social infrastructure, quality of life, human capital, the dominant technological structures, economic freedom, education and science, the competitiveness of the economy, the share of innovative enterprises and innovative products and services, their own traditions in managing the economy, investment climate. As part of the socio-economic approach paid special attention to investment and innovation development of the region with special status. Studied the category "special status" and "territory with special status".

Keywords: region; management of the economy; investment and innovation development; special status.

Полшков Юлиан Николаевич

кандидат физико-математических наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

и.о. зав. кафедрой математики и математических методов в экономике, г. Донецк

yul-pol@yandex.ru,

+38-050-900-33-88.

Polshkov Yulian

Candidate of Physical and Mathematical Sciences, Associate Professor

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 330.13.131.7

НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ»

© 2016. М. В. Савченко

В статье рассмотрена экономическая безопасность как сложная система экономических отношений между различными иерархическими уровнями экономики, а также ее функциональными сферами. Уточнен тезаурус понятий, которые являются предметом исследования экономической безопасности.

Ключевые слова: безопасность, экономическая безопасность, экономическая безопасность личности, региональная экономическая безопасность, экосистейт, глобальная экономическая безопасность.

Постановка проблемы. Национальная экономика в последнее время подвергается влиянию негативных явлений, которые представляют собой ряд изменений, охватывающих фундаментальные принципы функционирования экономики и главных ее институций, которые направляют развитие страны и обеспечивают экономическую безопасность национальной социально-экономической системы в плоскости финансовой, информационной, социально-экономической, институционально-правовой, технико-технологической, интеллектуально-кадровой, силовой и экологической деятельности общества. Система национальной экономической безопасности должна учитывать кризисные явления, их составляющие, которые могут негативно сказаться на состоянии объектов экономической безопасности национальной экономики. Глобальная нестабильность в производственной, продовольственной, энергетической, финансовой и других сферах, финансовый кризис актуализирует исследование вопроса обеспечения экономической безопасности национальной социально-экономической системы.

Осознание и реализация интересов в важных сферах экономики приобретают все большую значимость, привлекают внимание представителей исполнительной власти, ученых, самых широких слоев населения. Актуальность этих задач для экономики и управления национальным хозяйством вызвана ростом масштабов угроз стратегическому потенциалу субъектов экономики в связи с накоплением эндо- и экзогенных факторов деструктивного влияния.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопрос безопасного развития экономики, способной к самосушествованию в условиях реформирования, наличия внутренних и внешних дестабилизирующих, иногда непрогнозируемых факторов, исследовались известными учеными-экономистами [1-9].

Вообще термин «безопасность» происходит от латинского слова «securitas», что переводится как «без заботы, страха». Этимологически термин «безопасность» происходит из греческого и означает «владеть ситуацией».

Анализ определений понятия «безопасность», которые представлены в различных источниках [1-9], позволяет говорить о его многоаспектности, так как безопасность – это:

- состояние и тенденции развития защищенности жизненно важных интересов социума и его структур от внутренних и внешних угроз [1; 2; 3];
- удовлетворение таких потребностей как существование, целостность, независимость, спокойствие и развитие [4; 5];

- свойство какой-либо системы, выражающееся в способности предмета, явления или процесса сохранять свои основные характеристики, сущностные параметры при патологических, разрушительных воздействиях [6];

- состояние защищенности наиболее важных интересов личности, общества и государства от угроз [7];

- понятие, которое касается всех сторон жизни и деятельности человека и означает определенное состояние общества, при котором нет никаких угроз [8];

- комплексное понятия, в который входят системы информационно-аналитического мониторинга, предупредительная, профилактическая, система текущих и прогнозируемых мероприятий с анализом возможности нейтрализации негативных последствий [9].

Анализируя понятие безопасности, Л. Коженевски [10] выделяет следующие состояния:

объективное состояние безопасности (наличие или отсутствие угрозы) в общем измерении, местном или индивидуальном;

ощущение безопасности (сознание существования, отсутствия или возможности противодействия опасности) в определении общем, местном или индивидуальном.

Таким образом, категория безопасность автором понимается, как «способность», ключевыми характеристиками при определении безопасности является термины «отсутствие опасности», «сохранение», «защита от опасности (угроз)», «защищенность», «надежность», «стабильность», «покой», «независимость», «допустимые пределы», «механизм предотвращения или уменьшения воздействия угроз», «безопасные и контролируемые условия».

Ключевым элементом безопасности социально-экономической системы является экономическая безопасность, поскольку реализация интересов системы возможна только на основе устойчивого развития экономики (рис. 1).



Рис. 1. Система объектов и видов безопасности социально-экономической системы [11]

На современном этапе развития науки сущностные характеристики экономической безопасности социально-экономических систем находятся уже на стадии становления, а на стадии уточнения сущностно-системных характеристик на различных уровнях управления как в общетеоретическом, так и в теоретико-прикладном аспектах.

Несмотря на существование большого количества теоретических концепций, подходов к обеспечению безопасного развития экономики, возникает необходимость в их систематизации и обобщении.

Целью статьи является определение содержательного наполнения категории экономическая безопасность с учетом современной экономической среды, динамично развивающейся в условиях неопределенности и повышенных рисков.

Основное содержание. Основой обеспечения экономической безопасности социально-экономических систем является проведение взаимосвязанных реформ, которые предусматривают:

- обеспечение макроэкономической стабилизации, проведения корне институциональных изменений, формирование новой законодательной системы, регулирующей права собственности, конкуренцию и т.д., а также осуществляет изменения в системе социальной защиты;

- обеспечение защищенности внутреннего рынка от внешнеэкономической конъюнктуры, эффективность работы по его защите от недобросовестной конкуренции со стороны отечественных субъектов экономики, а также по борьбе с контрабандой;

- повышение эффективности использования материальных ресурсов, преобладание в структуре промышленности отраслей с большой долей добавленной стоимости, высокий технологический уровень отечественной экономики;

- совершенствование законодательства для ускорения развития национальной экономики на инновационной основе, уменьшение уровня теневизации экономики, формирования достаточных стимулов для легализации доходов и уменьшения теневой занятости;

- обеспечение развития отдельных стратегически важных отраслей национальной экономики без чрезмерного влияния иностранного капитала.

В экономической литературе нет единого определения понятия «экономическая безопасность». С целью систематизации и структурирования необходимо провести углубленный теоретический анализ исследуемого понятия (табл. 1).

Данные таблицы говорят о том, что можно выделить следующие подходы к определению сущности экономической безопасности, в каждом из которых имеют место авторские концепции:

1. Определение экономической безопасности **как способности обеспечения защиты социально-экономической системы от внутренних и внешних угроз**, которое должно обеспечивать быстрое обновление критического уровня общественного воспроизводства защиту национальных экономических интересов, последовательную реализацию национально-государственных интересов, устойчивую дееспособность хозяйствующих субъектов, адекватные условия жизнедеятельности человека.

2. Определение экономической безопасности **как состояния экономики, институтов власти, внешних связей и т.д.**, которое должно обеспечивать существующий статус и уровень экономического развития, устойчивое социально-экономическое развитие системы.

3. Определение экономической безопасности **как совокупности (системы) условий, факторов и отношений**, обеспечивающих сбалансированный и стабильный рост экономики; эффективное удовлетворение потребностей и гарантированную

защиту интересов всех субъектов экономики; устойчивость субъектов экономики, производство максимального количества экономических ресурсов на душу населения наиболее эффективным способом.

4. Определение экономической безопасности как устойчивости социально-экономической системы к воздействиям, которая обеспечивается ее способностью нейтрализовать потенциальные источники негативных внешних и внутренних воздействий (шоков) и минимизировать ущерб, вызванный реально произошедшими шоками.

Таблица 1

Систематизация подходов к определению сущности «экономическая безопасность» социально-экономической системы (сформировано автором)

Концепция	Авторы	Сущность экономической безопасности
1 Экономическая безопасность как способность обеспечения защиты системы		
Защиты системы от внутренних и внешних угроз	В. Гееци др.	«способность ее экономики сохранять или, по крайней мере, быстро обновлять критический уровень общественного воспроизводства в условиях прекращения внешних поставок или кризисных явлений внутреннего характера» [12, с. 5].
	Б. Губский	«способность обеспечивать защиту национальных экономических интересов от внешних и внутренних угроз, осуществлять постепенное развитие экономики с целью поддержания стабильности общества и достаточного оборонного потенциала при любых условиях и вариантах развития событий» [13].
Способности к расширенному воспроизводству	Я. Жалило	«сложная многофакторная категория, характеризующая способность национальной экономики к расширенному воспроизводству в целях удовлетворения на определенном уровне потребностей собственного населения и государства, противостояние дестабилизирующему воздействию факторов, создающих угрозу нормальному развитию страны, обеспечения конкурентоспособности национальной экономики в мировой системе хозяйствования» [14].
Поддержки реализации интересов системы	Г. Дарнопых	«способность поддерживать последовательную реализацию национально-государственных интересов, устойчивую дееспособность хозяйствующих субъектов, адекватные условия жизнедеятельности человека» [15].
2 Экономическая безопасность как состояние экономики		
Статуса и уровня экономического развития	В. Шлемко та И. Бенько	«это такое состояние национальной экономики, который позволяет сохранять устойчивость к внутренним и внешним угрозам...» [16, с. 8].
	А. Сундук	«состояние обеспеченности необходимыми ресурсами на уровне, который позволяет гарантировать развитие и рост экономики и социальной сферы при достаточном уровне защиты экономических интересов от системы угроз внешнего и внутреннего происхождения» [16].
	О. Власюк	«состояние, которое требует выявления закономерностей развития и упадка социально-экономических систем в прошлом с их проекцией на современность и будущее» [17, с. 42].
	Г. Пастернак-Таранушенко	«состояние государства, обеспечивающее возможность создания, развития условий для плодотворной жизни ее населения, перспективного развития в будущем и в росте благосостояния ее жителей» [18].
Устойчивости	С. Глазьев	«состояние экономики и производительных сил общества с точки зрения возможностей самостоятельного обеспечения устойчивого социально-экономического развития страны поддержания должного уровня конкурентоспособности национальной экономики в условиях глобальной конкуренции» [19].
3 Экономическая безопасность как совокупность (система) условий, факторов и отношений		

Ориентации на сбалансированный и стабильный рост	И. Чернодед	«интегральная категория и особенность ее состояния в национальной хозяйственной системе в виде системной совокупности негативных факторов, решение которых требует использования комплекса действий институционального нормативно-правового и организационно-экономического характера, мероприятий, направленных на сбалансированный и стабильный рост экономики государства, улучшает конкурентоспособность национальной экономики и включает механизм защиты национальных экономических интересов от внутренних и внешних угроз» [20].
Обеспечения удовлетворения потребностей и гарантированной защиты	И. Мишина	«система экономических отношений, как горизонтальных, так и вертикальных, между государством, регионами, фирмами и отдельными индивидами по поводу достижения такого уровня экономического развития, при котором обеспечивается эффективное удовлетворение потребностей и гарантированная защита интересов всех субъектов экономики, даже при неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов [21].
	Л. Абалкин, А. Градов, С. Афонцев	«обусловлена совокупностью условий, защищающих экономику от угроз» [22; 23, с. 149; 24].
Повышение устойчивости субъектов экономики	О. Раздина	«комплекс мероприятий, способствующих повышению устойчивости субъектов экономики в условиях рыночной экономики, защищающие их интересы от влияния негативных рыночных процессов» [25].
Эффективного производства ресурсов	А. Илларионов	«...такое сочетание экономических, политических и правовых условий, которое обеспечивает в долгосрочной перспективе производство максимального количества экономических ресурсов на душу населения наиболее эффективным способом » [26]
Экономическая безопасность как устойчивость системы к воздействиям		
<div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; width: 20px; height: 20px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin-bottom: 5px;">4</div> Нейтрализации источников деструктивного воздействия	В. Паньков	«это состояние экономики, характеризующееся устойчивостью, «иммунитетом» к воздействию внутренних и внешних факторов , нарушающих нормальное функционирование общественного воспроизводства, подрывающих достигнутый уровень жизни населения и тем самым вызывающих повышенную социальную напряженность в обществе, а также угрозу самому существованию государства» [27].
	С. Афонцев	«это устойчивость системы к эндогенным и экзогенным шокам экономического или политического происхождения, проявляющаяся в ее способности нейтрализовать потенциальные источники негативных шоков и минимизировать ущерб, связанный с реально произошедшими шоками» [28].

Таким образом, проведенные исследования позволили выявить, что категория «экономическая безопасность социально-экономической системы», появившись в экономической литературе относительно недавно, почти сразу же приобрела многозначное звучание. В связи с этим среди ученых до сих пор существуют разногласия в ее интерпретации.

Квинтэссенцию предлагаемой научной концепции составляют следующие тезисы:

1) **«экономическая безопасность социально-экономической системы» обусловлена совокупностью условий, обеспечивающих нейтрализацию возможных экономических угроз.** Большинство определений экономической безопасности предусматривают выделение в данной категории объекта воздействия

(экономических интересов) и факторов влияния (экономических угроз). Поэтому, на наш взгляд более точным будет подход, который будет отражать экономическую безопасность с точки зрения нейтрализации возможных экономических угроз для социально-экономической системы и защиты ее интересов на всех уровнях;

2) **«экономическая безопасность социально-экономической системы» предусматривает обеспечение в долгосрочной перспективе таких систем показателей** как:

экономическая независимость (финансовая, ресурсная, инновационная и т.п.);

экономическая стабильность (уровень развития, гарантирующий ощущение безопасности сегодня и в будущем);

экономическое развитие (инновационно-инвестиционная активность, реструктуризация, финансовое оздоровление).

Такой подход отражает основное функциональное значение экономической безопасности социально-экономической системы – сохранение экономической самостоятельности и достигнутого уровня, а также повышение конкурентоспособности и расширение возможностей дальнейшего развития;

3) **«экономическая безопасность социально-экономической системы» – вертикально-интегрированная многоуровневая система с развитыми горизонтальными связями на каждом уровне.** На наш взгляд, иерархическая структура системы экономической безопасности социально-экономической системы должна включать следующие иерархические уровни экономической безопасности: индивидуальная, локальная (микроуровень), региональная (мезоуровень), национальная безопасность – *экосистейт* (макроуровень), международная безопасность как составляющая глобальной безопасности, глобальная безопасность (мегауровень).

4) **«экономическая безопасность социально-экономической системы» – понятие динамическое.** Постоянная адаптация социально-экономической системы к изменчивой внешней ситуации вызывает необходимость рассмотрения экономической безопасности с точки зрения динамичности процесса. Здесь, мы согласны с В. Богомоловым, который считает, что экономическая безопасность системы следует исследовать с позиции динамического подхода, поскольку она представляет собой систему со значительными и многосторонними социально-экономическими трансформациями [29, с 13]. Особенно, это актуально для отечественной экономики, где в последнее время происходит изменение воспроизводственной модели экономики;

5) **«экономическая безопасность социально-экономической системы» – совокупность функциональных компонентов.** Функциональный подход к определению подсистем и элементов экономической безопасности имеет положительное значение в силу того, что носит комплексный характер и учитывает многочисленные факторы, влияющие на состояние экономической безопасности. Зато недостатки такого подхода заключаются в очень широкой трактовке экономической безопасности, мешать концентрации ресурсов на разработке и реализации комплексных мер по укреплению главных подсистем экономической безопасности. На наш взгляд, должна включать следующие виды безопасности: сырьевую, энергетическую, социальную, продовольственную, финансовую, экологическую, информационную, инновационно-инвестиционную, внешнеэкономическую.

Считаем, что более системным является подход к определению сущности экономической безопасности **социально-экономической системы** не только с точки зрения предметной ее определенности и полиструктурной иерархической структуры, а как сложной системы, во взаимосвязи и взаимообусловленности компонентов, которые ее составляют. Экономическая безопасность имеет вертикальную (внешние и внутренние

компоненты) иерархическую структуру и внутренне-функциональную (горизонтальную) структуру.

Таким образом, исследования позволили сделать вывод, что *экономическая безопасность социально-экономической системы* – это способность социально-экономической системы сохранять свою целостность и структуру в результате противостояния и преодоления угроз, нейтрализации источников деструктивного воздействия, обеспечивающая удовлетворение потребностей и гарантированную защиту интересов всех субъектов экономики достижения сбалансированности ее потенциала во времени и пространстве.

Выводы. В процессе обобщения теоретических подходов установлены специфические признаки экономической безопасности как институционально сложной системы. К характеристике сущности экономической безопасности целесообразно использовать системный подход, который рассматривает экономическую безопасность социально-экономической системы как сложную систему, во взаимосвязи и взаимообусловленности ее компонентов.

В силу того, что все компоненты системы экономической безопасности взаимно влияют и обуславливают друг друга, дальнейшие исследования целесообразно осуществлять в направлении определения системы потребностей и интересов социально-экономической системы по поводу поддержки экономической безопасности на различных уровнях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Войнаренко, М. Управління економічною безпекою підприємств на основі оцінки відхилень порогових показників / М. Войнаренко, О. Яременко // Економіст. – 2008. – № 12. – С. 60–63.
2. Омелянович, Л.О. Економічна безпека торговельного підприємства: Монографія / Л.О. Омелянович, Г.Є. Долматова. – Донецьк: ДонДУЕТ, - 2005. – 195 с.
3. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность): Учеб.-практ. пособие / Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова / Е.А. Олейников (ред.) – М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», - 1997. – 288 с.
4. Даль, В. Толковый словарь живого великорусского языка (современное написание слов) / Даль В– Изд. «Цитадель», М., 1998 г. OCR Палек, - 1998 г.
5. Дацків, Р.М. Економічна безпека у глобальному ви-мірі / Р.М. Дацків // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7 (37). – С. 143–153.
6. Шнипко, О.С. Види і чинники безпеки ієрархічних економічних систем: теоретико-методологічний аспект / О.С. Шнипко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №5(59). – С. 78–85.
7. Соціальна політика та економічна безпека / Підзаг. ред. Є.І. Крихтіна. – Донецьк: Каштан, 2004. – 335 с.
8. Нікіфорова, П.О. Сутність та значення фінансової безпеки страхової компанії / П.О. Нікіфорова, С.С. Куперівська // Фінанси України. – 2006. – №5. – С. 86–90.
9. Щербина, В.М. Інформаційне забезпечення економічної безпеки підприємств та установ / В.М. Щербина // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №10 (64). – С. 220–225.
10. Коженювскі Л. Управління безпекою / Л. Коженювскі // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №1 (31). – С. 147–154.
11. Мамон, Н.В. Национальная экономическая безопасность: сущность и структура [Электронный ресурс] / Н.В. Мамон. Режим доступа: <http://www.kstu.edu.ru/science/vestnik/18/doc/2-1.doc>.
12. Концепція економічної безпеки України / Ін-т економіки і прогнозування, кер. проекту В.М. Геєць. – К.: Логос, 1999. – 56 с.
13. Губський, Б.В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення: монографія / Б.В. Губський – К.: Укрархбудінформ, 2001. – 122 с.
14. Жаліло, Я. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика: монографія / Я. Жаліло. – К.: НІСД, - 2003. – 368 с.
15. Шлемко, В.Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. – К.: НІСД, - 1997. – 120 с.
16. Сундук, А.М. Економічна безпека України в регіональному вимірі: автореф. дис ... канд. екон. наук: 08.10.01 / А.М. Сундук; НАН України. Рада по вивч. продукт. сил України. – К., - 2006. – 20 с.

17. Власюк, О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О.С. Власюк; Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. – К., 2008. – 48 с.
18. Пастернак-Таранушенко, Г.А. Економічна безпека держави / Г.А. Пастернак-Таранушенко; [під. ред. Богдана Кравченка] – К.: Інститут державного управління і самоврядування при Кабінеті Міністрів України, 1994. – 140 с.
19. Глазьев С.Ю. Безопасность экономическая. Политическая энциклопедия. Т.1 / С. Ю. Глазьев. – М.: Мысль, 1999.
20. Чернодід, І.С. Забезпечення економічної безпеки держави в транзитивній економіці: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.01.01 / І.С. Чернодід; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. – К., 2006. – 18 с.
21. Мішина, І.Г. Економічна безпека в умовах ринкових трансформацій: автореф. дис ... канд. екон. наук: 08.00.01 / І.Г. Мішина; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2007. – 20 с.
22. Абалкин, Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л.И. Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С.4-13.
23. Градов, А.П. Национальная экономика. 2-е изд. / А.П. Градов – СПб.: Питер, 2005. – 240 с.
24. Афонцев, С. А. Дискуссионные проблемы концепции национальной экономической безопасности / С.А. Афонцев // Россия XXI. – 2001. – № 2. – С.38-67.
25. Раздина, Е. В. Экономическая безопасность (сущность и тенденции развития): дис. канд. екон. наук: 08.00.01. – М., 1998. – 164 с.
26. Илларионов, А.И. Критерии экономической безопасности / А. И. Илларионов // Вопросы экономики. – 1998. – № 10. – С. 28-35.
27. Паньков, В. Экономическая безопасность / В. Паньков // Интерлинк. – 1992. – № 3. – С. 24-29.
28. Афонцев, С.А. Дискуссионные проблемы концепции национальной экономической безопасности / С. А. Афонцев // Россия XXI. – 2001. – № 2. – С. 15-19.
29. Экономическая безопасность / Под ред. В. А. Богомолова, 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2009. – 295 с.

Поступила в редакцию 23.09.2016 г.

**THE SCIENTIFIC APPROACH TO THE DEFINITION OF
«ECONOMIC SECURITY SOCIO-ECONOMIC SYSTEM»**

M. Savchenko

The article considers the economic security as a complex system of economic relations between the different hierarchical levels of the economy, as well as its functional areas. Clarifies the thesaurus concepts, which are the subject of economic security research.

Keywords: security, economic security, economic security of the person, the regional economic security, ekosesteyt, global economic security.

Савченко Марина Васильевна

доктор экономических наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

профессор кафедры экономики предприятия

savmur@mail.ru

+38-095-573-04-40

Savchenko Marina

Doctor of economics, Associate professor

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 338:02

РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ© 2016. *Е. А. Тарасова, Н. В. Скоробогатова*

В статье рассмотрено предпринимательство, как один из важнейших факторов развития национальной экономики, особенности малого предпринимательства, проведен анализ основные показатели деятельности малых предприятий.

Ключевые слова: *малый бизнес, малое предпринимательство, виды предпринимательства, анализ развития малого бизнеса, государственное регулирование*

Постановка проблемы. Вопросы жизнедеятельности различных форм предпринимательства, их роль в экономике страны рассмотрены в работах как отечественных, так и зарубежных учёных. Данные труды посвящены выбору факторов, которые позволяют классифицировать различные формы предприятий, а малых в частности, разработке основных приоритетов государственной политики, направленной на поддержку малых предприятий, формирование основных принципов предпринимательской деятельности. Немалое количество трудов посвящено рассмотрению особенностей законодательной базы в сфере предпринимательства, выявлению проблем налогообложения малого бизнеса и т.д. Таким образом, вопросы развития малого предпринимательства находятся в центре внимания научной общественности, что предусматривает постоянный поиск более совершенных форм управления малым бизнесом. Все выше сказанное определяет актуальность выбранной темы исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы развития малого бизнеса актуальны на протяжении многих лет, что подтверждено пристальным вниманием многих экономистов современности. Так роль малого предпринимательства в социальной и экономической жизни общества рассматривали Ю. А. Афонин, А. П. Жабина; выделению и совершенствованию основных признаков предпринимательства посвящены работы А.А. Галагана, выделившему в первую очередь исторические аспекты развития предпринимательства. В работах А. В. Чичкина заложены принципы предпринимательства, а В. С. Потаев и В. Ю. Буров рассматривают малое предпринимательство как субъект инновационной деятельности. Немалое место проблематике малого бизнеса уделено в работах В. Г. Басарева, А. В. Виленского, Г. Б. Клейнера, М. Г. Лапусты, Л. Ю. Филобоковой, Ю. Г. Чернышёвой и многих других. Немало зарубежных исследователей занимались разработкой теоретических основ предпринимательства и формированием различных вариантов его типологии. К числу основоположников можно отнести таких классиков как Э. Долана, М. Питерса, А. Смита, Й. Шумпетера, Д. Хикса, Д. Хеджа и других.

Целью данной работы является определение роли малого предпринимательства в современной экономике РФ, а также определение субъектов предпринимательства, основных его видов и функций.

Основное содержание. На данном этапе развития современного экономического пространства резко возросла роль научно-технического прогресса, что вызвало формирование новых хозяйственных механизмов, форм хозяйственной деятельности. Вследствие чего возросли возможности малых и средних предприятий, для которых свойственны высокая степень адаптивности к возникающим формам конкурентной борьбы. Увеличение предприятий малого бизнесаспособствует развитию различных форм интеграционных объединений, причем в результате образуются и новые типы

объединений, как на основе существовавших ранее, так и принципиально новые. Все это приводит к активному вовлечению малого бизнеса в интеграционные процессы, как на региональном, так и на общегосударственном и международном уровне.

Предпринимательство во всем мире и в России в частности занимает одно из основных направлений формирования и развития экономики современного государства, а, следовательно, ставит перед обществом в целом ряд приоритетных задач, связанных с определением места предпринимательства, как в экономической, так и в общественной, политической и социальной жизни общества. Поэтому одним из наиболее емких определений предпринимательства следует отметить формулировку А.В. Бусыгина, который предлагает понимать предпринимательство как «... стремление и действия к самостоятельному ведению деловой активности по практической реализации конкретной деловой идеи на определенных формализованных началах» [1, с. 27]. Т.е. в данной трактовке предпринимательство есть не только процесс производства товаров и услуг, а и некий творческий процесс, т.е. «искусство ведения деловой активности», и мыслительный процесс, позволяющий деловое проектирование деятельности. Благодаря таким неоспоримым преимуществам малых форм предпринимательства как гибкость и адаптивность к изменчивости окружающей внешней среды, сравнительно небольшие размеры предприятий, близость к конечному потребителю, публичность, отсутствие бюрократизма, присущего крупным предприятиям, реальная государственная поддержка и т.д., именно малые формы предпринимательства являются одними из основных факторов развития национальной экономики и социально-экономической стабильности государства. Именно малый бизнес, производя постоянный отбор как среди имеющихся, так и вновь созданных предприятий, является движущей силой повышения общего уровня предпринимательской активности, роста благосостояния населения и развития экономики всей страны.

Малое предпринимательство как особый вид хозяйственной деятельности населения занимает особое место в экономике Российской Федерации. К отличительным особенностям в организации малого бизнеса является отсутствие необходимости в крупных начальных инвестициях, а в рамках сложных нестабильности на финансовом рынке, наличие ограничений, связанных с санкциями в отношении отдельных отраслей российской экономики это является несомненным преимуществом. К основным преимуществам предприятий малого бизнеса можно так же отнести способность в короткий срок и практически решать проблемы реструктуризации предприятия, диверсификации производства, формирования и наполнения рынка потребительских товаров.

Современное развитие рыночных отношений в Российской Федерации также во многом связано с предпринимательством. Как отмечено В.Ю. Буровым, «становление и развитие предпринимательской деятельности зависит от проводимых преобразований, сложившихся социально-экономических отношений, формирования нового социального слоя – предпринимателей – грамотных и образованных людей, вооруженных новейшими теоретическими знаниями и научными методами в области экономического и социального управления предприятием» [1, с. 9].

Гражданский кодекс Российской Федерации (ст. 2, ч. 3) определяет предпринимательство следующим образом: «...предпринимательство – самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке» [2].

Предпринимательство в современной научной литературе рассматривают как экономическое явление и как процесс. Так с точки зрения экономического явления, предпринимательство «отражает товарный характер отношений предпринимателей с

другими хозяйствующими субъектами на основе действия экономических законов рыночной экономики (спроса и предложения, конкуренции, стоимости и др.) и всех инструментов товарного производства и обращения» [3, с. 16]. Предпринимательство же, как процесс представляет собой последовательность «непрерывных, целенаправленных действий предпринимателя от появления предпринимательской идеи и до ее практической реализации» [3, с. 16]. Таким образом, предпринимательство в широком смысле это поиск и анализ новых предпринимательских идей, ориентированный на потребности рынка и экономическую выгоду, формирование целей по реализации идей, что позволит создать новый или более эффективный продукт (услугу), востребованный потребителями и приносящий прибыль предпринимателю.

Немаловажное место в экономической науке занимает определение видов экономической деятельности. Это связано в первую очередь с тем, что различные секторы экономики требуют зачастую принципиально разные как по форме, так и по содержанию подходы в организации функционирования малого предприятия. Так же сильно могут отличаться предприятия по сути проводимых операций, способам их исполнения. Предприниматель в рамках деятельности своего предприятия может производить товары и услуги, приобретать готовые товары с целью перепродажи потребителю, а также это может быть и интеграция перечисленных видов деятельности.

Существует много разнообразных подходов к классификации видов предпринимательской деятельности: зависимости от способа образования (учреждения) и формирования уставного фонда, по характеру деятельности, по размеру (в зависимости от количества занятых, либо годового оборота фирмы), по форме собственности и т.д. Однако в научной литературе принята следующая классификация (рис. 1):

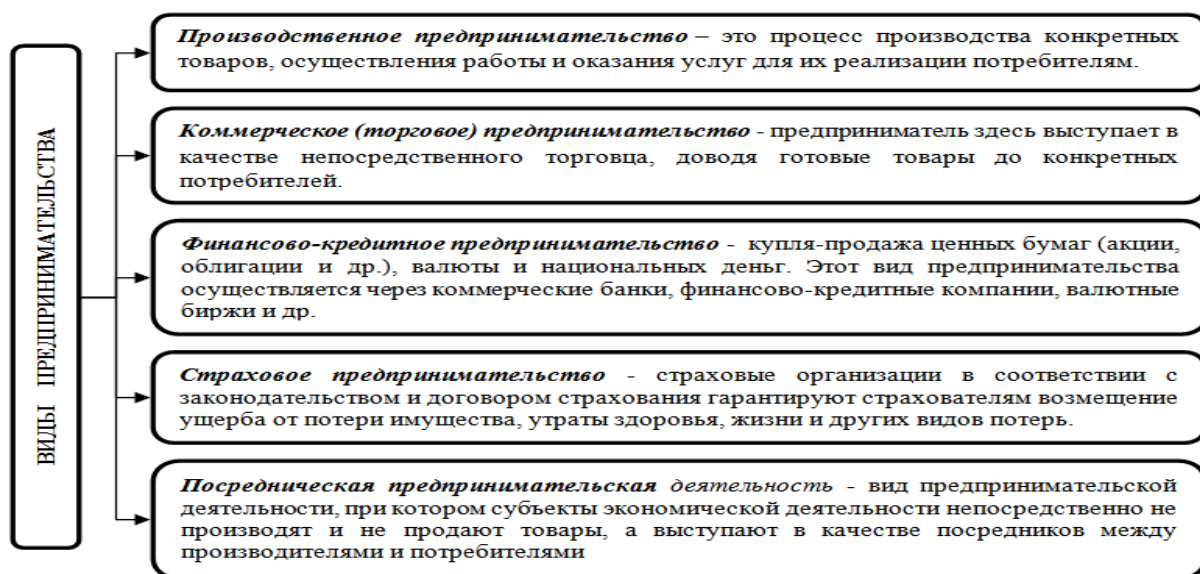


Рис. 1. Классификация видов предпринимательской деятельности

В рыночной экономике предпринимательство рассматривается как система физических и юридических лиц, а также некоторых других объединений, призванная

выполнять различные функции. Среди общеизвестных функций, выделяют также *политическую* функцию, *ресурсную*, (эффективное использование ресурсов: трудовых, природных, средств производства, научные достижения и пр.), *инновационную* (связанна с использованием новых идей, разработкой новых средств и факторов для достижения поставленных целей), *социальную* функцию, проявляющуюся в возможности каждого дееспособного индивидуума быть собственником дела, *организаторскую*, проявляющуюся в принятии самостоятельного решения об организации собственного дела, его диверсификации, во внедрении внутрифирменного предпринимательства, в формировании предпринимательского управления и т.д.

По мнению М. Г. Лапусты, определяющей для предпринимательства функцией является *общеэкономическая*, которая обусловлена ролью предпринимательских организаций и индивидуальных предпринимателей как субъектов рынков[4].

Рассмотрим основные показатели деятельности малых предприятий РФ за 2012-2015 гг. (табл. 1). В исследовании анализируются такие показатели:

- количество предприятий;
- средняя численность работников;
- оборот предприятий
- инвестиции в основной капитал (в части новых и приобретённых по импорту основных средств).

Таблица 1

Основные показатели деятельности малых предприятий[5]

	2012	2013	2014	2015
Количество предприятий, единиц	243069	234537	235579	242661
Средняя численность работников, чел.	6984334	6926248	6831967	2094427
Оборот предприятий, тыс.руб.	15116297261	15680324582	16692894505	6937955615
Инвестиции в основной капитал (в части новых и приобретённых по импорту основных средств), тыс.руб.	364477926	389457504	427702000	409267515
Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций), %	10,3	10,1	9,9	10,1

Как видно из табл. 1 количество предприятий за 2012-2015 гг. практически не изменилась, по сравнению с 2012 годом их количество несколько снизилось, в среднем на 2,25%, что находится в пределах допустимого среднестатистического отклонения, однако эти показатели свидетельствуют, что в современных условиях экономического кризиса и введенных в отношении РФ санкций в очередной раз проявились факты низкой конкурентоспособности российских предприятий малого бизнеса. Как следствие снижение количества предприятий и введенные санкции серьезно сказались на снижении таких показателей как средняя численность работников, которая в 2015 г. по сравнению с 2012 г. снизилось на 70%, оборот предприятий – на 54%. При этом

следует отметить, что инвестиции в основной капитал растут и их рост составляет в среднем 12,2%.

В Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. [6, с. 12] предусмотрено участие малых предприятий в инновационной деятельности, так как именно в них сосредоточен тот потенциал, который позволит решать острую задачу перехода на инновационный путь развития. Однако, в РФ доля инновационно-активных предприятий в целом по стране относительно невелика, она практически не меняется на протяжении последних лет и составляет около 10 % (табл. 1). Если проанализировать количество малых предприятий, то наибольшее их количество сосредоточено в сфере обрабатывающих производств и к 2015 году этот показатель составил 5,1% от общего числа всех малых предприятий. Не менее интересным является показатель распределения доли затрат на инновации по округам РФ (рис. 1):



Рис. 1. Доля затрат на инновации по округам РФ

Как видно из рис. 1 наибольшее количество затрат сосредоточено в Центральном и Приволжском федеральных округах. Доля затрат там составляет 31,2% и 27,3% соответственно. Это объясняется тем, что в данных округах активно разрабатываются региональные программы инновационного развития, в них сосредоточено наибольшее количество инновационных кластеров, через которые и осуществляется введение инноваций.

Удельный вес малых инновационных предприятий в России составляет менее 6%, в то время как доля малых предприятий, например, в сфере оптовой и розничной торговли и услуг превышает 80 %. Таким образом, видно, что проводимая в России политика государственного регулирования малого бизнеса не обеспечивает приоритетного развития малого инновационного предпринимательства в стране. Основным источником финансирования инновационной деятельности были и остаются средства бюджета, доля предприятий имеющих доступ к иностранным инвестициям в сфере малого бизнеса очень мала, кредитная система страны слабо используется для финансирования инноваций, поскольку ставки по кредитам велики, сроки кредитования для малых предприятий составляют чаще всего 2-3 года, в то время как для получения прибыли от инноваций необходима долгосрочная перспектива.

Проведенный анализ показал, что без участия государства малый бизнес не сможет самостоятельно выйти на внедрение инновационных технологий в свою деятельность, как следствие выпуск инновационной продукции так же не сможет быть налажен в достаточном объеме. Государственное содействие малому бизнесу должно включать в себя:

– четкий и взвешенный подход к разграничению полномочий по поддержке субъектов малого предпринимательства на федеральном и республиканском уровнях, на уровне органов местного самоуправления;

– формирование механизмов ответственности органов государственной власти по гарантированию благоприятных условий для развития субъектов малого предпринимательства;

– делегирование органами государственного и муниципального управления полномочий субъектам малого предпринимательства, некоммерческим организациям, выражающих интересы субъектов малого предпринимательства, в формировании и реализации направлений государственной политики в области развития малого, экспертизе проектов нормативных правовых актов Российской Федерации (субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления) регулирующих развитие малого предпринимательства;

– обеспечение полного и всестороннего доступа субъектов малого предпринимательства к получению поддержки в соответствии с условиями ее предоставления, установленными федеральными программами развития малого предпринимательства и муниципальными программами развития малого предпринимательства.

Выводы. Таким образом, развитие малого предпринимательства является одним из важнейших условий устойчивого социально-экономического развития государства. Малое предпринимательство в Российской Федерации на данный момент находится в переходном состоянии, однако комплекс мер государственной поддержки может значительно усилить роль малого бизнеса в национальной экономике. Помимо традиционных форм государственной поддержки малого предпринимательства не следует забывать об аутсорсинге, как одной из форм повышения эффективности малого бизнеса. Для поддержки малого бизнеса необходима разветвленная инфраструктура, которая будет включать консалтинговые компании, банковские учреждения, страховые, лизинговые, факторинговые компании, венчурные фонды и т.д.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бусыгин, А. В. Предпринимательство: Учебник /А.Бусыгин– М.: Бусыгин. - 2003. – 614 с.
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации. [Электронный ресурс]: федер. закон от 30 нояб. 1994 г. № 51-ФЗ: (в ред. от 30 дек. 2012 г.; с изм. и доп. от 2 янв. 2013 г.) // Режим доступа <http://www.grazkodeks.ru>
3. Экономика предпринимательства: [учебное пособие для студентов вузов /Симионов Ю. Ф., Лебедева Н. Н., Гусев А. А. и др.]; под ред. Ю. Ф. Симионова. – Ростов н/Д: Феникс, - 2008. – 315 с.
4. Малое предпринимательство [Текст]: учебное пособие / М. Г.Лапуста, Ю. Л.Старостин. - М.: ИНФРА-М-Норма, - 1998. - 319 с.
5. Малое и среднее предпринимательство в России. 2015: Стат.сб./Росстат. – Москва, - 2015. – 96 с.
6. Барбарская, М. Н. Развитие инновационного потенциала работников как одна из приоритетных задач кадрового менеджмента / М. Н. Барбарская // Инновационные стратегии развития экономики и управления : сб. ст. – Самара : Самарский государственный архитектурно-строительный университет, 2014. – С. 11–16.

Поступила в редакцию 19.09.2016 г.

**DEVELOPMENT OF THE SMALL BUSINESS IN THE RUSSIAN
FEDERATION**

E. Tarasova, N. Skorobogatova

In the article consider the business as one of the most important factors in the development of the national economy, highlighted in features of the functioning small business, analyzed the main indicators of activity of small enterprises.

Keywords: small business, small entrepreneurship, types of business, analysis of the development of small businesses, government regulation.

Тарасова Елена Александровна

кандидат экономических наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

ea1704@yandex.ru

+38-066-138-55-51

Скоробогатова Нелля Викторовна

кандидат экономических наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

nvskor7@gmail.com

+38-050-157-80-47

Tarasova Elena

Candidate of sciences (Economics), Associate Professor

Donetsk National University, Donetsk

Skorobogatova Nellia

Candidate of sciences (Economics), Associate Professor

Donetsk National University, Donetsk

УДК 331.361

РОЛЬ КАЧЕСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ФОРМИРОВАНИИ ПОЛИТИКИ ЭФФЕКТИВНОЙ ЗАНЯТОСТИ

© 2016. Н. И. Хромов

Исследованы факторы эффективного развития организации на основе модели управления человеческими ресурсами через систему усовершенствования знаний и умений работников. Выполнен анализ существующих подходов в кадровом менеджменте компаний к управлению системой профессиональной подготовки персонала. Определены главные направления и наиболее эффективные ресурсы самосовершенствования человеческого капитала на основе построения целостной, унифицированной, самообучающейся организации, непрерывности процесса модернизации знаний и умений персонала, моделирования его профессиональных компетенций. Предложены современные механизмы динамичной образовательно-профессиональной деятельности для обеспечения эффективного развития человеческого капитала компании, как главного источника повышения его конкурентоспособности.

Ключевые слова: образование, профессиональная подготовка, квалификация и компетентность персонала, самообучающаяся организация, человеческий капитал.

Постановка проблемы. Эффективность процесса становления народнохозяйственного комплекса республики зависит, прежде всего, от решения первостепенной задачи – восстановления его базовой основы, которой является экономический потенциал промышленных предприятий, аграрного сектора, транспортной инфраструктуры, сферы услуг.

Среди множества проблем на пути решения столь важной задачи основной является - обеспечение экономики квалифицированными кадрами. При этом следует иметь в виду, что часть персонала, как правило, обладающего наиболее высоким уровнем профессиональных компетенций, были передислоцированы собственниками бизнеса в другие, подконтрольные Украине регионы. Кроме того, имело место миграционное переселение определенной части населения, преимущественно из числа более высокого уровня материального обеспечения, в Россию и другие государства. То есть, на первый план выходит вопрос управления человеческими ресурсами и политика эффективной занятости.

В современном глобальном мире технологических сдвигов и экономических трансформаций конкурентная среда не дает скидок на сложности периода становления молодых, тем более непризнанных государств. Успех ведения бизнеса зависит, прежде всего, от способности создания профессионального кадрового потенциала предприятий и повышения уровня внутрифирменной организации труда.

Компании в нынешних условиях вынуждены работать гибко, создавая не только новые системы отношений с партнерами по бизнесу по всем направлениям производственно-экономической деятельности (тем более, в условиях институциональной неопределенности), но также и в отношениях с персоналом, разрабатывать адекватные современным вызовам изменения стратегии управления, пересматривать приоритеты в развитии организации.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам профессионального развития кадрового потенциала, подготовки и повышения квалификации персонала, внедрения инновационных технологий и определяющей роли в этом процессе науки и образования, посвящены труды многих ученых, таких как В. Бобков, В. Василенко, Е. Гришнова, С. Дятлов, А. Колот, Н. Лукьянченко, Т. Петрова [2] и других.

Однако, под влиянием научно-технического прогресса, информационных технологий, динамических изменений в процессах функционирования современных экономических систем, определение аспектов профессионального развития персонала постоянно остается актуальной проблемой научных исследований.

Целью статьи является исследование приоритетных факторов развития организации в контексте эффективности управления человеческими ресурсами и конкурентоспособности рабочей силы, осуществления политика эффективной занятости за счет повышения качества функционирующего человеческого капитала.

Основное содержание. Развитие технологий, коммуникативных и информационных связей, других факторов современных экономических систем, необходимость систематического обновления всех сфер функционирования хозяйственного комплекса национальной экономики, повышают требования к качеству рабочей силы. Главными факторами эффективного развития становятся: совершенствование знаний и умений работников с целью обеспечения роста продуктивности их труда, профессиональной мобильности и конкурентоспособности. Все отмеченные характеристики составляют признаки качества формирования и развития человеческого капитала [1, с. 144].

Качество рабочей силы является важнейшим компонентом рынка труда, поэтому создание условий для развития профессионального обучения кадров в течение всего периода трудовой деятельности (как в учреждениях профессионального образования, так и непосредственно на собственной учебной базе субъектов хозяйствования), необходимо рассматривать в качестве первоочередного направления политики эффективной занятости, направленной на создание квалифицированной, продуктивной рабочей силы.

Поскольку важными характеристиками эффективной организации являются уровень образования персонала, его профессионализм и умение работать в команде, что обеспечивает синергизм, профессиональная подготовка и своевременное повышение квалификации приобретают стратегическое значение. Процесс модернизации знаний и навыков должен носить постоянный и непрерывный характер.

Подчеркивая значимость проблемы качества подготовки кадров профессиональными учебными заведениями для потребностей функционирования экономики в целом и ее практического сектора, Т. Петрова обращает внимание на конкретные аспекты формирования качества рабочей силы – квалификационный уровень работающего населения [2, с. 26].

Актуальность данного направления совершенствования и развития человеческого капитала подтверждается исследованиями многих ученых. Т. Кирьян утверждает, что инновационное развитие экономики требует соответствующих изменений во всех сферах экономической деятельности. Особенно важную роль играет обеспечение экономики квалифицированными кадрами, в том числе инновационное развитие сферы профессионального обучения кадров (в том числе - внутрифирменное) в контексте перехода от управления трудовыми ресурсами к управлению знаниями [3, с. 23].

В соответствии с данными аналитиков в сфере подготовки кадров, в странах постсоветского пространства численность граждан, обучающихся новым профессиям непосредственно на производстве, ежегодно превышает объемы выпуска квалифицированных работников профессиональными учебными заведениями, а повышают свою квалификацию – втрое большая численность персонала. При этом отмечается недостаточная активность собственников бизнеса в данном процессе.

Такая ситуация связана не только несоответствием объемов и направлений подготовки специалистов учреждениями профессионального образования потребностям работодателей, но и, прежде всего, с тем, что ускоренное развитие науки и техники требует от участников трудовых процессов и сферы управления постоянного

обновления знаний и навыков, а также с наличием наиболее сложной проблемы – количество профессий, используемых в хозяйственно-экономической сфере в 10 раз превышает их перечень, по которым осуществляется подготовка кадров существующими профессиональными учебными заведениями [2, с. 26].

Кроме того, наблюдается пассивная позиция собственников бизнеса и управленческого персонала предприятий и организаций к инвестированию развития качественных характеристик человеческого капитала. В течение последних пяти лет не выявлено положительной динамики в показателе удельного веса численности персонала, как субъектов предпринимательства, так и сферы государственного и муниципального управления, повысившего свою профессиональную квалификацию.

Факторы влияния на процесс профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации персонала можно условно поделить на внешние и внутренние. Среди внешних факторов наиболее важную роль играют:

- личностные, образовательные и профессиональные качества персонала, приобретенные на предыдущих этапах формирования человеческого капитала до начала трудовой деятельности. От степени готовности новых работников к полноценному и качественному выполнению своих должностных обязанностей зависят тактические шаги работодателя (кроме общепринятых мер профессиональной адаптации и наставничества) в части профессиональной подготовки персонала к продуктивной деятельности с соответствующими затратами времени и средств;

- развитость и эффективность системы профессионального образования. Используя эти аспекты, работодатель должен принять решение о возможности и степени привлечения профессиональных учебных заведений к процессу переподготовки и повышения квалификации персонала предприятия (организации) и развития собственной учебной базы;

- способность посредников на рынке труда и образовательных услуг (государственная служба занятости, частные кадровые агентства и центры профессиональной подготовки, общественные организации и пр.) обеспечить надлежащее качество подбора и профессиональной подготовки претендентов на вакантные должности и переподготовки работающего персонала;

- государственные факторы влияния.

Создание государством условий для развития государственной, частной и корпоративной системы профессиональной подготовки специалистов, как одного из важнейших факторов развития человеческого капитала, необходимо рассматривать в качестве первоочередного направления государственной политики занятости. В современных условиях становления государственных рыночных механизмов, нестабильной динамики и отсутствия эффективно функционирующих институциональных факторов экономического развития республики, важную роль должны играть институциональные и мотивационные государственные факторы влияния.

Требуют законодательного урегулирования многие отдельные вопросы внутрифирменного обучения персонала, статуса корпоративных учебных заведений, лицензирования их образовательной деятельности. Эффективными мерами может стать внедрение налоговых льгот на инвестиции субъектов экономической деятельности в образовательно-профессиональную сферу, переподготовку и повышение квалификации персонала. Мировой опыт подтверждает закономерное увеличение динамики капиталовложений в развитие компаний в случае применения государством мотивационных мер учета данных инвестиций. А инвестиции в человеческий капитал являются наиболее эффективными капиталовложениями в развитие экономики [4, с. 101].

Однако, даже при использовании наилучших институциональных и любых организационных или мотивационных факторов влияния, создание эффективно функционирующей системы корпоративного управления невозможно без внедрения соответствующих внутренних факторов ее совершенствования и развития.

Задача внутрифирменного управления процессом подготовки кадров – построение эффективной системы организации обучения, благодаря которой обеспечивается возможность их рационального практического использования с целью корректировки методов работы для решения реальных проблем компании [5, с. 47].

Задача кадрового менеджмента компании – создание системы профессиональной подготовки персонала, обеспечивающей стабильный уровень качества его компетенций и непрерывную модернизацию знаний и умений.

В современных условиях работники должны не только владеть специальной информацией и знаниями, а, прежде всего, уметь ориентироваться в информационных потоках, быть мобильными, осваивать новые технологии, быть сориентированными на самообразование, поиск и использование дополнительных знаний и других ресурсов самоусовершенствования. Их главным приобретением становится профессиональная компетентность, что представляет собой уровень знаний и умений личности в пределах соответствующей компетенции и полномочий, позволяющих конструктивно и оперативно действовать в сложившихся условиях [6, с.110].

Под компетенцией понимается общая способность и готовность человека к деятельности на основе знаний и опыта, приобретенных благодаря обучению и ориентированность на самостоятельное участие личности в учебно-познавательном процессе, а также ее активное включение в трудовую деятельность [7].

Профессиональная компетенция рассматривается как совокупность профессиональных знаний и навыков, а также способов осуществления своей профессиональной деятельности. Ключевые профессиональные компетенции в жизнедеятельности каждого человека выполняют ряд важных функций: формирование способности к обучению и самообразованию, обеспечение работникам большей гибкости во взаимоотношениях с работодателями, закрепление репрезентативности, а соответственно и накопление успешности и стойкости в конкурентной среде. Эти функции профессиональных компетенций закрепляют за личностью статус основы учебного процесса на всех уровнях системы непрерывности образования [8].

Понимание закономерностей профессионального развития человека в течение разных периодов его жизни является ключом к созданию в компании условий, содействующих развитию персонала и составляет основу акмеологической концепции профессионализма. Таким образом, организованное обучение, во-первых, связано с изменениями организованного поведения. Во-вторых, в соединении с факторами компетентности и конкурентных преимуществ оно свидетельствует о том, что организации владеют способностями, важнейшим из которых является обучение. В-третьих, организованное обучение сфокусировано на «передачу знаний» [9, с. 49].

Для достижения обозначенных целей важно определить оптимальные механизмы решения поставленных задач. Исследования различных моделей организации системы профессиональной подготовки и повышения квалификации персонала на производстве свидетельствуют, что наиболее эффективный результат в этой сфере достигается при условии построения целостной, унифицированной, самообучающейся организации.

Ф. Гуияр и Д. Келли выделяют три главных фактора, влияющих на определение обучающейся организации. Первым и одним из наиболее значимых факторов является видение организации как открытой системы с учетом аргументов, связанных с социо-техническим анализом. Эти аргументы подчеркивают значимость роли человеческого фактора в организациях, а также необходимость системного мышления. Другим ключевым фактором является теория «двойной петли», разработанная Бейтсоном. Он

настаивал на необходимости учета различий между обучением в пределах заданной структуры связей («принцип отдельной петли») и обучением, ставящим под вопрос, поддающим сомнению и меняющим структуру связей («принцип двойной петли»). Третьим фактором является комплекс идей, выявляющих связи между стратегическим управлением и успехом организации. Допускается, что развитие и использование основных способностей (умений) при помощи индивидуального и организованного обучения является ключевым фактором конкурентных преимуществ [10, с. 295].

Предложенная модель позволяет объединить формальные и неформальные аспекты функционирования системы и собственно организации, а также индивидов с организованным обучением. В структуре компании персонал, с одной стороны, выступает как субъект отношений, поскольку является составной частью производственных отношений, а с другой – в качестве объекта, определяющего эти отношения.

Питер Сенге, один из представителей концепции «Learning Organization», констатирует, что наблюдается фундаментальное смещение философии и практики менеджмента. Традиционная организация, ориентированная на ресурсы, стремительно уступает свои позиции нарождающейся организации, в основе которой находятся знания [11, с. 35].

Обучающейся исследователь считает организацию, в которой люди постоянно расширяют собственную способность создавать результаты, которых они действительно желают, где воспитываются новые замыслы, где коллектив является свободным в своем желании и где люди постоянно обучаются учиться вместе.

П. Сенге предлагает необходимость развития следующих характеристик персонала обучающейся организации:

1. Персональное мастерство. По содержанию эта характеристика является аналогией ответственности и способности людей, занимающихся собственным развитием. Она охватывает как непрерывное улучшение навыков и способности к обучению, так и постоянное личностное и профессиональное развитие.

2. Единство взглядов. Главным требованием при формировании единства взглядов является понуждение индивидов придерживаться своей точки зрения и высказывать ее.

3. Обучение команд, что совпадает с понятием взаимного обучения. В современных организациях именно команды, а не индивиды, представляют собой обучающуюся единицу. Это связано с развитием роли команд, как ключевых органов принятия решений.

4. Наличие ментальных моделей, готовность их исследовать и ставить под сомнение. Важной особенностью обучающейся организации является способность формулировать альтернативные взгляды и характеристики.

5. «Пятая дисциплина». Она связана с развитием системного мышления и является краеугольным камнем обучающейся организации.

Д. Стюарт осуществил всестороннее исследование обучающейся организации, разных подходов к ее определению [12, с. 59]. Педлер считает, что обучающейся организацией является компания, которая фасилитирует обучение своих членов и находится в процессе непрерывной трансформации. Под фасилитацией понимается действие, содействующее изменениям в индивидах и группах и позволяющее обучению осуществиться.

Использование понятие «компания» вместо «организация» подчеркивает коллективизм и единство, как желаемые признаки организации. Другими словами, это понятие отображает видение организации как структур, включенных в состав человеческих социальных систем, обслуживающих общие интересы посредством совокупности общих усилий.

Заслуживает внимания также определение обучающейся организации, предложенное Гарвином, который считает, что обучающейся является организация, владеющая способностью создания, получения и передачи знаний, а также модификации своего поведения, отображающего новые знания и идеи.

Любая компания в современных условиях глобальной экономической среды может обеспечить стабильные конкурентные преимущества лишь при условии вооружения наиболее эффективными факторами развития, основным из которых является человеческий капитал.

Лидер машиностроительного комплекса Донбасса ЗАО «НКМЗ» (Ново-Краматорский машиностроительный завод) за счет использования научных подходов к управлению человеческими ресурсами много лет (до начала военных действий на Донбассе) достигал высоких показателей технико-технологического и экономического развития предприятия. Основатель передовых методов управления этой компанией Г. Скударь уверен, что носителями знаний и опыта являются не машины и не компьютеры, а люди. Именно их усилиями может быть запущен механизм управления знаниями [13, с. 75].

НКМЗ старался стать равным среди лучших машиностроительных компаний на мировом рынке. Руководство и менеджеры обоснованно считали, что для компании третьего тысячелетия главная ценность содержится в ее работниках, а точнее – в их знаниях. Поэтому прогрессивные, современные программы обучения рассматривались на предприятии в качестве капитала, поскольку они предназначены для развития персонала и его знаний [14, с. 98].

Менеджеры компании внедрили систему непрерывного профессионального развития персонала на базе модели биоинжиниринга. Модель предусматривает замкнутый контур регулирования изменениями и совершенствования предприятия, направленные на максимальное обеспечение своей конкурентоспособности.

Успех в вопросе решения проблемы повышения профессиональных возможностей и на этой базе – эффективности труда специалистов зависит от правильности избрания факторов, своевременности осуществления мер и системности работы кадрового менеджмента при внедрении механизмов профессиональной подготовки и повышения квалификации персонала.

Важной предпосылкой организации внутрифирменного обучения персонала является объективная оценка базового уровня подготовки персонала, для новых работников – в процессе проведения мер их профессиональной адаптации, для работающего персонала – с помощью механизма аттестации, сертификации, выявления недостатков предыдущей подготовки для определения направления и объемов необходимого совершенствования знаний и профессиональных способностей специалистов.

Моделирование профессиональных компетенций для всех категорий и уровней персонала осуществляется путем разработки требований к составлению их должностных обязанностей. При этом, характер и уровень данных требований должен не только отображать существующее состояние работы, а быть сориентированными на долгосрочную стратегию развития компании [15, с. 21].

Механизм развития человеческих ресурсов компании разрабатывается с учетом соотношения желаемой гипотетической компетенции, необходимой для реализации стратегии развития с фактическим состоянием имеющихся ресурсов, с последующим определением потребности их развития в будущем и доведением имеющихся компетенций персонала до конкурентоспособного уровня.

Современные требования к профессиональным качествам работников требуют новых технологических подходов к определению их компетенций. Обычный перечень тарифно-квалификационных или должностных обязанностей сегодня не в состоянии

обеспечить стабильность достижения высоких результатов и качество деятельности персонала. Речь идет о необходимости создания модели эффективного специалиста, как отображение объемов и структуры профессиональных и социально-психологических качеств, знаний, умений, на базе которых конструируется модель подготовки специалиста для организации его профессионального обучения.

Исследователи в сфере управления персоналом считают наиболее рациональным подходом использование в качестве документа, содержащего основные профессиональные требования, на которые должно быть ориентировано развитие профессиональных качеств человека в ходе освоения им профессии или замещения должности, - профессиограмму.

В теории и практике управления персоналом профессиограмма расценивается как документ, который вместе с тарифно-квалификационными справочниками содействует лучшему подбору работников наиболее важных (в понимании квалификационной сложности и особенности) профессий [16, с. 185].

Расхождения во взглядах ученых состоят преимущественно в том, как лучше описать работу и какие требования к работникам следует включать в профессиограмму. Как правило, профессиограммы отличаются от должностных обязанностей, прежде всего, тем, что в ней не отражены права и обязанности работника, а также в профессиограмме описываются условия труда на рабочем месте и в более полном объеме излагаются требования к работнику [17, с. 220].

Специалисты разрабатывают профессиограммы на основе наблюдений за процессом труда, включая проведение психо-физиологических измерений, хронометража, фотографии рабочего места, построения социометрических матриц взаимодействия работников, анализа информационных потоков. Составление профессиограмм является особенно важным и сложным моментом моделирования эффективного специалиста и критерием признаков качества его профессиональной подготовки.

Одним из наиболее важных факторов эффективности мер подготовки и повышения квалификации персонала в условиях любой системы организации профессионального обучения являются мотивационные факторы. Работодатели, конечно, в вопросе инвестирования в развитие человеческого капитала руководствуются принципом достижения решения текущих и стратегических задач компании, в том числе – окупаемости вложения средств на предусмотренные цели, ростом доходов и капитализации предприятия, его конкурентоспособности и имиджа.

Относительно работника, то его цель состоит в намерении достичь повышения уровня оплаты труда за лучшие его результаты вследствие приобретенных знаний, полученных навыков и способностей, возможности потенциального карьерного роста, повышения собственной профессиональной конкурентоспособности для обеспечения больших гарантий стабильности занятости и повышения уровня социальной защиты и материального благосостояния.

Выводы. Таким образом, с целью обеспечения эффективного развития человеческого капитала любой компании (организации, учреждения, а в их совокупности – региона и государства в целом), как главного источника роста конкурентоспособности, следует руководствоваться основными принципами организации системы профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации персонала, какими являются: непрерывность и динамичность образовательно-профессиональной деятельности, комплексность и системность ее осуществления, соблюдение требований мотивационного характера, ориентированность на развитие и самосовершенствование персонала в условиях обучающейся организации, соответствие программ развития персонала стратегическим целям организации.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Хромов, М.І. Імперативи розвитку людського капіталу: [монографія] / М.І. Хромов. – Донецьк: Вид-во «Ноулідж», 2011. – 326с.
2. Петрова, Т. Професійний розвиток працівників: проблеми стимулювання персоналу та заінтересованості роботодавців / Т.Петрова // Україна: аспекти праці. – 2010. - № 2. – С. 26-34.
3. Кір'ян, Т. Професійне навчання кадрів на виробництві: проблеми фінансово – економічного забезпечення / Т. Кір'ян, М. Дрозач, // Україна: аспекти праці. – 2009. - № 4. – С.23-27.
4. Хромов, М.І. Механізм реалізації стратегії розвитку людського капіталу України: монографія / М.І. Хромов. – Донецьк: Вид-во «Ноулідж», 2013. – 254с.
5. Капустин, С. Обучающаяся организация как ключ к успеху современной компании / С. Капустин, Н. Краснова // Управление персоналом. – 2000. - № 5. – С. 47-48.
6. Доронин, О.А. Повышение профессиональной компетенции персонала как приоритет кадровой политики / О.А. Доронина // Проблемы экономического и социального развития в условиях мирового кризиса. – Сборник научных трудов. Донецк: ДонНТУ, 2009. – С.110-114.
7. Базаров, Т.Ю. Внутрифирменное обучение как технология развития кадрового потенциала организации / Т.Ю. Базаров // [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.elitarium.ru.
8. Кривокопа, Е.И. Модель профессиональной компетенции в управлении персоналом / Е.И.Кривокопа // HR-Portal.
9. Панков, В. На пути к созданию элитного предприятия / В. Панков, И. Тупик // Справочник кадровика. – 2003. - № 12. – С.44-52.
10. Гуиар, Франсис Ж. Преобразование организации / Франсис Ж. Гуиар, Джеймс Н. Келли – СПб.: Питер, 2001. – 435с.
11. Сенге, Питер М. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации: Пер. с англ. / Питер М. Сенге – М.: Олимп, 1999. – 360с.
12. Стюарт, Джим. Тренинг организационных изменений / Джим Стюарт – СПб.: Питер, 2001. – 317 с.
13. Скударь, Г.М. Управление конкурентоспособностью крупного акционерного общества: проблемы и решения / Г.М. Скударь – К.: Наукова думка, 1999. – 285 с.
14. Панков, В.А. Управление стоимостью наукоемкого машиностроительного предприятия / В.А. Панков – К.: Наукова думка, 2003. – 374 с.
15. Лутай Л.А. Механизм формирования стратегии управления кадровым потенциалом предприятия гостиничного хозяйства / Л.А. Лутай, О.Л. Ремеслова // Вісник Донецького національного університету. Науковий журнал. Серія В. Економіка і право. – 2009. - №2. – С.18-22.
16. Маслов, Е.В. Управление персоналом предприятия / Е.В. Маслов – М.: ИНФРА – М, 1998. – 249 с.
17. Нафієв, Р.Е. Застосування професіограм у формуванні моделі ефективного спеціаліста / Р.Е.Нафієв // Економіка та підприємництво. – 2006. - № 6. – С. 219-221.

Поступила в редакцию 30.08.2016 г.

THE ROLE OF THE QUALITY OF HUMAN CAPITAL IN THE FORMATION OF AN EFFECTIVE EMPLOYMENT POLICY

N. Khromov

It is examined the factors of effective development of organization on the basis of the model in order to manage by the human resources through the system of knowledge improvement and workers` skill. It is done the analysis of the real approaches in the management staff of companies relatively to managing the professional staff training system. It is determined the main directions and the most effective resources of self – improving the human capital on the basis of constructing the whole, unified and self – educational organization, the continuity of the process for modernizing the knowledge and staff skill, modelling the staff professional competencies. It is offered the modern mechanisms of the dynamic educated – professional activity providing the effective development of the company`s human capital as the main source of increasing its competitive ability.

Key words: education, professional training, staff qualification and competence, self – educational organization, human capital.

Хромов Николай Иванович

доктор экономических наук

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

и.о. зав. кафедрой национальной и региональной экономики

nkhromov@bk.ru

+38-095-516-25-61

Khromov Nikolay I.

Doctor of Science (Economics)

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 665.7.338.984

ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЫНКА БИОТОПЛИВА И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ КОМПАНИЙ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

© 2016. *Е. С. Шилец, А. А. Николаева*

В статье рассмотрены преимущества и недостатки развития рынка биотоплива, виды альтернативного топлива, применение нефтепродуктов, взаимодействие сельскохозяйственного сектора и развития рынка биотоплива, влияние российских компаний топливно-энергетического комплекса на состояние окружающей среды.

Ключевые слова: нефть, окружающая среда, источники энергии, биотопливо.

Постановка проблемы. Повышение уровня энергосбережения источников энергии и их диверсификации, с целью максимальной замены истощаемых ископаемых топлив на возобновляемые источники энергии являются важными для многочисленных государств мира. В нынешнем обществе самым крупным источником энергии является нефть, объём её пользования гораздо выше, чем природного газа и угля, и из-за этого вопрос о проблемах истощения первичных источников энергии и экологической безопасности мира становится критичным.

Анализ последних исследований и публикаций. При рассмотрении теоретической основы были изучены труды российских ученых в области альтернативных источников энергии Лиухто К. [6], Кривошекова Е.О. [4], Дубнова О.О. [5], а также научные разработки таких зарубежных авторов, как С.Азар, А.Файдж, Б.Фишер [2]. Информационной базой исследования послужили официальные статистические данные международных организаций.

Целью данной работы является исследование эффективности рынка биотоплива и разработка практических рекомендаций для экономической устойчивости предприятий и безопасности для окружающей среды.

Основное содержание. Рынок нефти является стратегически важным мировым рынком, который сформировался из-за территориального разделения месторождений топливно-энергетического комплекса и, как следствие, большими объёмами международной торговли углеводородами [3].

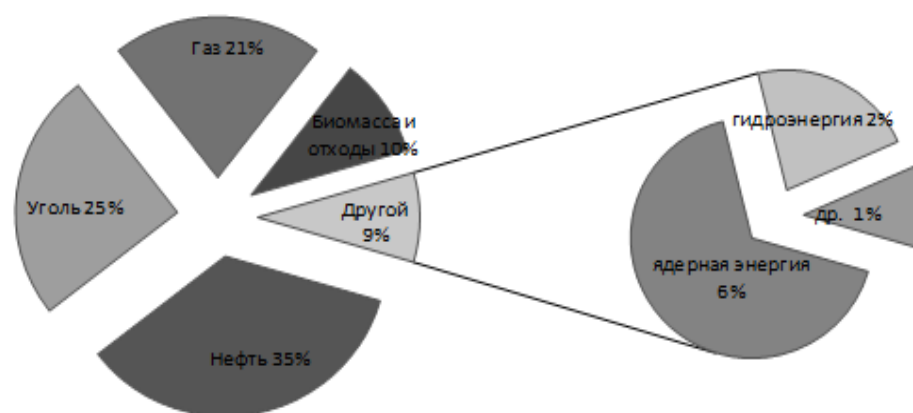


Рис. 1. Мировой спрос на первичную энергию по источникам, 2015 г.

Россия является одной из крупнейших стран мира, которая специфицируется на нефтяной отрасли и занимает основную роль в мировом рынке нефти. Развитие нефтяного комплекса в регионах государства, позволило не только обладать рядом возможностей в производстве нефти, но и обеспечивать продуктами переработки нефти многие страны в мире, прежде всего, Европу. Эти преимущества стали основой стабильности в стране, как экономической, так и политической [1].



Рис. 2. Доля крупнейших десяти нефтедобывающих стран в мировой добыче 2015г. по данным ОПЕК

Нефтепродукты широко применяют во многих секторах экономики. Одними из наиболее популярных промышленных товаров, получаемых после переработки нефти, являются моторные топлива, растворители, сырьё для химической индустрии, синтетический каучук, пластмасса, красители. Из множества получаемых из нефти исходных веществ максимальное применение нашли углеводороды – метан, этан, пропан, бутан.

Авто- и авиатранспорт являются одними из основных продуктов переработки нефти: бензин, керосин, дизельное топливо, смазочные масла для двигателей и трансмиссий автомобилей. В связи с большим количеством их потребления, резко стал вопрос об экологической безопасности из-за глобальной проблемы истощаемости природных ресурсов и необходимостью уменьшения: в авиатранспорте – выбросов вредных веществ в отработанных газах газотурбинных двигателей, в автотранспорте – уменьшения в дизельном топливе содержания серы.

При сгорании 50-54 млн. т ДТ (в среднем вырабатывается в России за последние несколько лет), содержащего 0,2% масс., серы (с таким содержанием серы в РФ вырабатывается более 70% дизельного топлива), в атмосферу вырабатывается около 200 тыс. т оксидов серы, значительная их часть приходится на крупные города.

В Законе США об энергетической политике от 1992 г. выделяется восемь видов инновационного альтернативного источника энергии. Из них, выделяют: экологически выгодный, метанол; топливо, получаемое после переработки спирта и сельскохозяйственных культур – этанол; природный газ, который используют коммунальные учреждения; водород и природный газ используют для автомобилей, у которых установлен двигатель внутреннего сгорания определенного типа,

электроэнергия используется для электрических транспортных средств; биодизель создан из растительных жиров и топливо Р-серии, получаемое из биомассы.

Чаще всего используют такие типы биотоплива, как биоэтанол и биодизель. Более 98% общего пользования используется во время транспортных перевозок. В целом изготовление биотоплива должно вырасти до глобальных размеров по ряду причин: изменение положений законодательства; изменение стратегии государства, направленной на создание энергетической независимости; государственные субсидии; высокий спрос.

Ключевые регионы, которые используют и производят более 75% всего биотоплива - США, Бразилия и ЕС. В современном мировом производстве применяются технологии первого поколения с использованием пищевого сырья. Быстро развиваются новые технологии второго поколения, которые внесут значительный вклад в развитие этой области. Внедрение этих технологий позволит снизить рост мировых цен на сельскохозяйственные продукты питания, которые резко возросли из-за увеличения объемов потребления кукурузы, пшеницы и сои. С помощью технологий нового поколения появится возможность использовать непродовольственные материалы, такие как целлюлозная биомасса из отходов сельского и лесного хозяйства, что поможет сократить потребление сельскохозяйственных культур.

Таблица 1

Использование с/х культур в производстве биотоплива в разных странах.

Страна	Биоэтанол	Биодизель
Бразилия	Сахарный тростник, соевые бобы, пальмовое масло	Касторовое масло
Канада	Кукуруза, пшеница, солома	Животные жиры, растительные масла
Китай	Кукуруза, пшеница, маниока, сладкое сорго	Растительные масла
ЕС	Пшеница, другие зерновые культуры, сахарная свекла, вино, спирт	Рапс, подсолнечник, соя
Индия	Меласса, сахарный тростник	Пальмовое масло
Таиланд	Меласса, маниок, сахарный тростник	Пальмовое масло. Растительное масло
США	Кукуруза	Соя, другие масличные культуры, животные жиры, рециркуляция жиров и масла

На развитие торговли биотопливом во всемирном масштабе влияют многочисленные условия, такие как: цена на нефть, относительно недорогой корм для скота, государственная помощь, научно-технический прогресс, который поможет снизить стоимость биотоплива нового уровня, и конкурентная борьба со стороны нестандартных видов топлива.

Применение альтернативного топлива в воздушном транспорте даст возможность не только сократить выбросы парниковых газов, но и уменьшить объемы потребления нефтяного топлива, с целью накопления запасов месторождения нефти.

Предполагалось, что биотопливо уменьшит отрицательное влияние на состояние окружающей среды, по сравнению с обычным топливом, которое производится из продуктов переработки нефти, и создаст энергетическую безопасность стран-экспортеров нефти. Но возникновение недостаточности пахотных территорий и низкие показатели урожайности сельского хозяйства в развивающихся странах привели к росту мировых цен на продовольствие и чрезмерную эксплуатацию земель. Что показало, значительное влияние между рынками энергетической и сельскохозяйственной продукцией. [5]

Ископаемое топливо является основным источником первичной энергии в мире, причем нефть, уголь и газ вместе обеспечивают более 80% её общего количества. Альтернативные источники энергии занимают примерно 13% от общих поставок первичной энергии, а в самом секторе главное место занимает биомасса. При этом в некоторых развивающихся странах почти 90% совокупного энергопотребления обеспечивается за счет биомассы.

В отличие от Европы, которая использует 6-8% биотоплива, в России оно практически не используется и в общем объеме потребления удельный вес составляет менее 1%. В Швеции до 80% всей тепловой энергии производится с использованием твердого биотоплива.

В России существует несколько проектов по производству биотоплива, но они разрабатываются для транспортировки за границу, а не на применение биотоплива в стране, т.к. конечное производство является не рентабельным.[6]

Существует ряд препятствий для развития биотопливного рынка в России: наличие акциза на спирт и высокий уровень цен на зерновые и масличные культуры, что делает производство не рентабельным за счет высокого уровня себестоимости; отсутствие поддержки со стороны государства; природные условия приводят к ограниченности возможности использования биотоплива в транспортных средствах.

В 2015 году добыча нефти и газового конденсата в России составила 534 млн.т., что на 1,4% выше в 2014 г. (526,8 млн.т.). Вместо разработки и создания биотоплива российские компании топливно-энергетического комплекса (более 10 крупных компаний), создают программы устойчивого развития, которые будут способствовать уменьшению нанесения вреда окружающей среде.

Сохранение природного богатства планеты является для ГК «Газпром» важнейшей составляющей экологической политики. На приведенном графике показанораспределение основных инвестиций компании в экологические программы в 2015 г.

Группой «Газпром» созданы программы по восстановлению поврежденных и загрязненных земель, такие как: сохранение и восстановление земельных ресурсов; разработка новых технологий восстановления загрязненных земель; рекультивация земель.

Основной задачей в сфере сохранности воды, на которые ориентированы организационно-технические направления, является снижение числа потребляемой воды и увеличение производительности очистительных процедур.

Регулярно ГК «Газпром» проводит процедуры по созданию корпоративной системы контроля выброса парниковых газов, что соответствует положению Энергетической стратегии России до 2030 г.

К другим направлениям инвестиций компании относится обращение с безопасными и опасными отходами производства, которые могут в значительной мере повлиять на окружающую среду. Достижение минимального уровня отходов требует внедрения современных практик и создание инновационных технологий [7].

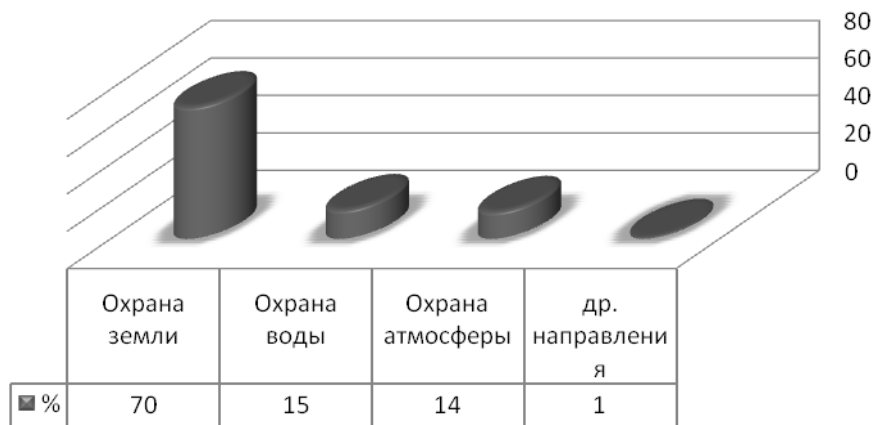


Рис.3. Распределение инвестиций компании «Газпром» в экологические программы 2015г.

Миссия компании ОАО «НК «Роснефть», которая занимает 13 место в Списке крупнейших нефтегазовых компаний мира 2015 г. - эффективное управление воздействием производственных операций компании на окружающую среду, обеспечивающее ее сохранение на благо нынешних и будущих поколений. Политика компании определяет следующие задачи:

1) Уменьшение негативного влияния на окружающую среду от деятельности предприятия;

2) Рационализацию ресурсов;

3) Внедрение инновационных разработок для повышения эффективности деятельности по сохранности экологии;

4) Повышение квалификации сотрудников, для обеспечения компетентности в экологическом образовании и культуре;

5) Сотрудничество с государственными органами, связанное с природоиспользованием и охраной окружающей среды, для развития положительного влияния на экологию.

6) Осуществление контроля выполнения действующей политики устойчивого развития[8].

Выводы. Основными предпосылками для создания биотоплива стала не только проблема зависимости стран от территориального разделения месторождений нефти, но и ухудшение состояния окружающей среды и проблема исчерпаемости природных ресурсов. Основной проблемой для развития торговли биотопливом в мировом масштабе является ухудшение состояния сельскохозяйственных земель, и, как следствие, падение плодородия земель, сокращение производства растительного сырья, что приводит к росту цен на продовольствие в мире и увеличение числа голодающих людей в беднейших странах.

Значение имеют экологические проблемы: уничтожение лесных массивов под выращивание быстрорастущих энергетических растений. Для осуществления глобального производства и внедрения возобновляемого источника энергии, а именно, биотоплива существует ряд проблем, которые можно решить с помощью применения стандартов устойчивого развития в этой области. Они должны охватывать все стадии производства и переработки основных сельскохозяйственных культур и созданы единые меры контроля и сертификации, за соблюдением этих стандартов во всех странах-производителях и странах-потребителях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Список стран по добыче нефти [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/ASB2016.pdf.
2. Мировое энергетическое агентство ИЕА [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.iea.org/russian/>.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.fgs.ru.
4. Кривошекова, Е. Система регулирования нефтяного комплекса России / Е. Кривошекова, Е. Окунева – МГУ. - 2009. – 85 с.
5. Дубнова, О. Тенденции и перспективы развития мирового рынка биотоплива/ О. Дубнова. – Москва, 2010. – 26 с.
6. Лиухто, К. Российская нефть: производство и экспорт/ К. Лиухто // Российский экономический журнал. - №9. - 146 с.
7. Официальный сайт ПАО «Газпром» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/>.
8. Официальный сайт «Роснефть» [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.rosneft.ru.

Поступила в редакцию 03.09.2016 г.

**INCREASE OF ECONOMIC EFFICIENCY BIOFUEL MARKET AND
SUSTAINABLE DEVELOPMENT ENTERPRISES OF FUEL AND ENERGY
COMPLEX**

E. Shilec, A. Nikolaeva

The article describes the advantages and disadvantages of the development of the biofuels market, alternative fuels, the use of petroleum products, the interaction of the agricultural sector and the development of the biofuels market, the influence of Russian companies in the fuel and energy complex on the environment.

Keywords: oil, environment, energy, biofuels

Шилец Елена Станиславовна

Доктор экономических наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

shilec1@mail.ru

+38-050-693-37-72

Николаева Анастасия

Магистр, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

niko.ana@mail.ru

830560992006818

Shilec Elena

Doctor of Economic Sciences, Professor

GOU VPO "Donetsk National University", Donetsk

Nikolaeva Anastasia

Master, GOU VPO "Donetsk National University", Donetsk

УДК 65.014.1

РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В СИСТЕМЕ HR-МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ© 2016. *И. А. Штреккер*

В статье рассмотрены процессы, которые происходят на современном этапе развития обществе, сопровождаются изменениями в системе управления, которые заключаются в трансформации существующих принципов, методов, подходов, в изменении понимания человека как продуктивной силы в направлении формирования видения человека как носителя человеческого, интеллектуального и социального капитала.

Ключевые слова: стратегическое управление, человеческое развитие, HR-стратегии, менеджмент персонала, управление человеческими ресурсами.

Постановка проблемы. Актуальность рассматриваемой проблемы изменения роли человека в общественном производстве. Эволюцию научных взглядов о человеке целесообразно исследовать с учетом вклада известных зарубежных и отечественных теоретиков и практиков, которые занимаются рассмотрением социально-экономических процессов в обществе, изучением экономики, социологии и других общественных наук. Усиление внимания ученых к процессам, которые происходят в сфере общественного производства, было обусловлено необходимостью обеспечения экономической эффективности в системах управления на микроуровне. Например, эффективность может достигаться за счет максимальных объемов производства, а внимание к человеку как к владельцу человеческого, интеллектуального и социального капиталов отходит на второй план.

Анализ последних исследований и публикаций. Современные исследователи считают, что такой подход берет свое начало еще в работах меркантилистов Т. Мена и А. Монкретьена (середина XVI век), [10, с. 45-48] Аристотель (384 - 322 гг. к н. е.), [12, с. 15]. Позднее (XVI- XIX ст.) подобные мысли высказывали основатели количественной экономики - В. Петти, А. Лавуазье - и классики политической экономии - А. Смит, Т. Мальтус, Д. Милль. Так, А. Смит [11, с. 202]. Множество трудов посвящено этой теме и современными российскими и украинскими учеными, такие как Артемова Н., Ларионова Н., Баранчикова А., Бармута К., Брагин И., Валентай С., Васькин А., Генкин Б., Гавоилечко Ю., Кирсанов К., Кибанов А. и др. [1- 17]. Такие взгляды создали предпосылки для возникновения современной концепции гуманистического управления, когда человек рассматривается как основная ценность предприятия, гарант его успеха и предпосылка положительного имиджа.

Цель данной работы разработать методическое обеспечение эффективного управления человеческими ресурсами на основании анализа современных тенденций в области комплексной оценки компетенций управленческого персонала организации.

Основное содержание. Человеческие потребности определялись в виде цели общественного производства представителями других научных школ. Анализ источников показал, что маржиналисты сформулировали принцип рационального поведения человека в рыночной экономике [8, с. 25].

Концепция человеческого развития как особая теоретическая система ориентирована на практику государственного управления методология выходит из признания невозможности свести общественный прогресс к росту денежного дохода или приумножению материального богатства. В ее основе лежит принцип, согласно

которому экономика существует для развития людей, а не люди - для развития экономики.

Главная цель управления человеческими ресурсами предприятия - обеспечить предприятие кадрами необходимого количества и качества, организация их эффективного использования, профессионального и социального развития.

Таким образом, исследование разнообразных подходов разрешает сделать вывод, что в условиях социально-экономическим развития общества возрастает роль человека в общественном производстве. Человек уже не рассматривается как ресурс, средство для достижения определенной цели, он становится основной движущей силой предприятия. В современных условиях большое значение имеют потребности человека, его индивидуальные особенности, уровень образования, способность к саморазвитию, наличие интеллектуального потенциала, желание вступать в социальные контакты. В связи с этим управление человеческими ресурсами трансформируется в управление человеческим и интеллектуальным капиталами, формирование и эффективное использование которого становится стратегически важным моментом в деятельности любого предприятия. Возрастание роли социального капитала в интеграционных и глобализационных процессах, которые охватили мировое сообщество, повышает степень адаптации современных предприятий к внешней среде.

Современная деятельность предприятий связана с необходимостью обеспечения их конкурентоспособности на основе внедрения новой техники, использование новейших технологий производства. Инновационное развитие предъявляет новые требования к качеству персонала предприятий, в частности относительно профессиональной компетентности, мобильности, готовности к профессиональному развитию. Персонал предприятия рассматривается как его основной стратегический ресурс, который предопределяет необходимость формирования соответствующих принципов и методов управления.

Стратегическое управление предприятием дает возможность обобщить и решить целый ряд вопросов по адаптации работников к внешним условиям, учитывая при этом личностный фактор. Оно предусматривает не только определение стратегии развития предприятия, но и повышение мотивации, заинтересованности всех работников в его реализации.

Стратегическое управление персоналом разрешает решать следующие задачи:

- 1) обеспечение предприятия необходимыми человеческими ресурсами в соответствии с его стратегией
- 2) формирование внутренней среды предприятия таким образом, при которой внутриорганизационная культура, ценностные ориентиры, приоритеты в нуждах создают условия и стимулируют воспроизведение и реализацию человеческих ресурсов и собственное стратегического управления;
- 3) способность устранения противоречий в вопросах централизации-децентрализации управления персоналом [14, с. 128].

Стратегическое управление персоналом должно основываться на принципах системного подхода, который даст возможность рассматривать его как систему, которая состоит из совокупности составляющих взаимозависимых и взаимодействующих подсистем (постановка задач, планирование, контроль, оценка) и означает увязывание конкретных решений в пределах подсистем с учетом их влияния на всю систему в целом, анализ и принятия решений относительно персонала с учетом внешней, внутренней среды и общего направления развития предприятия.

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Это процесс направленного действия кадровой службы на поведение персонала для формирования количественного и качественного развития персонала в соответствии с установленными стандартами эффективной деятельности предприятия

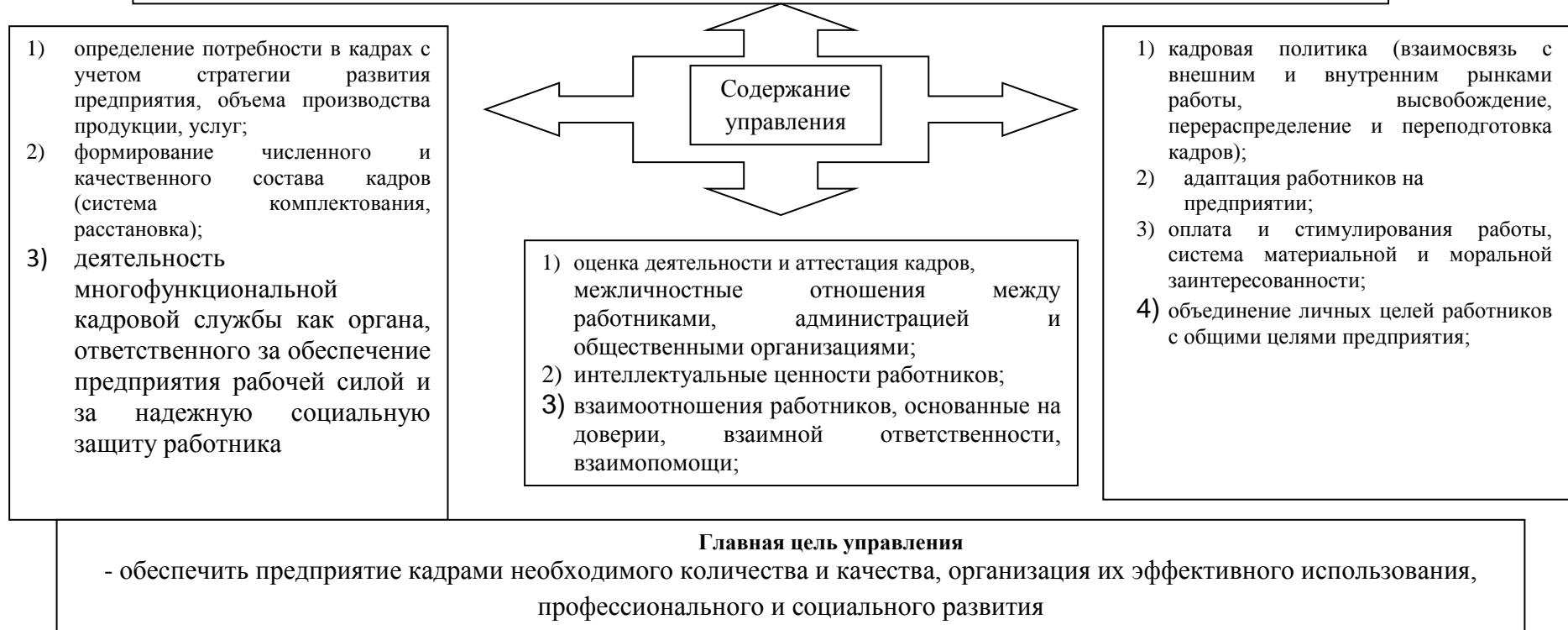


Рис. 1. Сущность концептуального подхода к управлению человеческими ресурсами организации²²

²² Рисунок составлен на основании авторского исследования

Реализация стратегического управления персоналом осуществляется путем разработки HR-стратегии. Объектом данной стратегии являются физические лица, которые оформляют трудовые отношения с предприятием-работодателем, характеризуются определенными качественными и количественными характеристиками, определяющие их способность к деятельности в интересах предприятия. Субъектом HR-стратегии является система органов управления, которая включает службы управления персоналом, структурных подразделов предприятия, объединенных по принципу функционального подчинения и линейных руководителей на всех уровнях управления [16, с. 20].

Успешная реализация HR-стратегии в значительной мере определяется способностью персонала к продуктивной и творческой работе, интеллектуальному развитию, генерированию новых идей, получение новых знаний и изготовление привычек, которые в совокупности представляет кадровый потенциал предприятия [17, с. 33].

В рамках каждой HR-стратегии выделяют HR-процессы (процессы управления персоналом), а именно следующие:

- 1) подбор и адаптация персонала;
- 2) оценка и мотивация персонала;
- 3) обучение и развитие персонала и т.п.

Стратегическое управление человеческими ресурсами предприятия - это многогранный процесс, осуществление которого разрешит обеспечить предприятие высококвалифицированными и конкурентоспособными работниками, создать условия для более полного раскрытия их потенциала и эффективного его использование, обеспечить условия для продуктивной работы, мотивации, развития всех работников, сбалансировать интересы предприятия и работников, которые, в свою очередь, разрешат объединить всю кадровую работу для реализации конкурентной стратегии предприятия, существенным образом повысить эффективность хозяйствования и достичь конкурентных преимуществ. Для усовершенствования процесса стратегического управления персоналом необходимо обеспечить комплексное понимание проблем и целостный подход к человеческим ресурсам во взаимосвязи со стратегическими установками предприятия и создание корпоративной культуры инновационного типа.

Как отмечает Д. Ульрих, HR-стратегия должна базироваться на положениях концепции менеджмента персонала, которая постепенно формируется в практике управления исследуемых предприятий. Концепция менеджмента персонала должны быть стратегическим документом, направленным на определение системы принципов, приоритетов, содержания, основных направлений, механизмов формирования и реализации менеджмента персонала. Концепция должна базироваться основных законодательных актах, основах социально-ориентированного управления, которое предусматривает свободу выбора профессиональной деятельности лица, творческую активность [17, с. 28].

Реализация HR-стратегии может быть возложена на специалистов отдела изуправление персоналом, которые сыграют особую роль при формировании и реализации HR-стратегии предприятия. Результаты исследований позволяют утверждать, что менеджмент персонала, сформированный с учетом современных требований деятельности предприятия и влияния процессов интеграции и глобализации, может обеспечивать важный вклад в добавочную стоимость и конкурентные преимущества.

Стратегия менеджмента персонала должна разрабатываться в контексте общей стратегии, а ее реализация дает возможность предприятию достичь поставленных

целей. Стратегический менеджмент персонала - это подход к принятию решений по поводу намерений и планов предприятия относительно стратегии, политики и практики отбора и найма персонала, оценки, обучения и развития кадров, управления показателями работы, вознаграждением, трудовыми отношениями [15, с. 28].

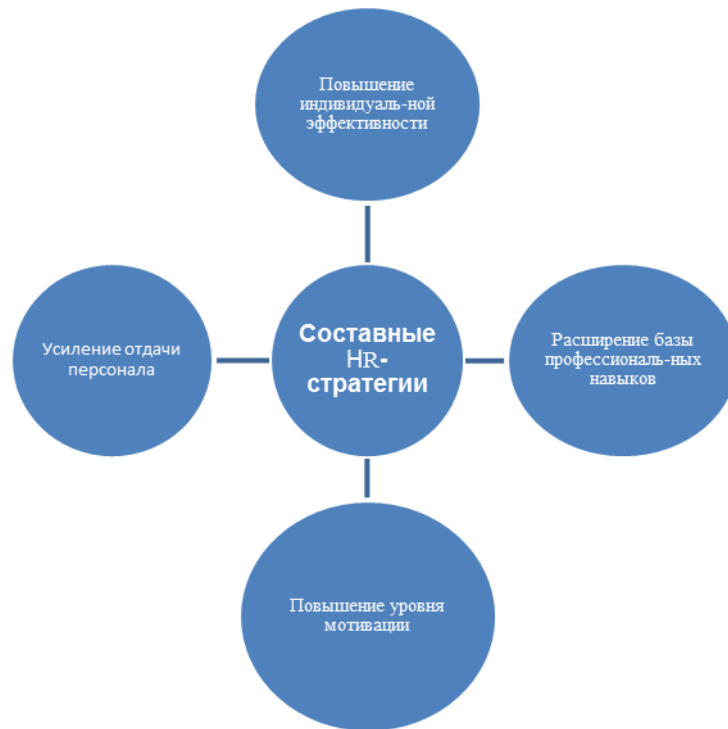
Стратегия управления человеческими ресурсами (HR-стратегия) должна разрабатываться с учетом принципов, положенных в основу общей стратегии, поэтому прерогатива ее формирования принадлежит руководству высшего звена. Поскольку формирование и использование интеллектуального капитала является условием конкурентоспособности предприятия, то люди реализуют стратегический план в практической деятельности, благодаря чему при разработке общей стратегии социально ориентированного предприятия руководство должно четко определить приоритеты развития персонала.

Разработка HR-стратегии проводится при наличии предложений и мероприятий, которые формируются руководителями среднего звена. Важное место в этом процессе занимает деятельность HR-подразделения, которое занимается планированием потребности в персонале, осуществляет проектирование систем персонала, ведет делопроизводство, принимает участие в процессе отбора, найма, высвобождения работников, разрабатывает мероприятия по развитию персонала. Учитывая то, что стратегический менеджмент персонала охватывает широкий круг вопросов - от организационных, связанных со структурой, философией предприятия, к управлению знаниями и созданию условий для эффективной реализации человеческого и интеллектуального капиталов, - менеджеры HR-подразделения должны быть высококомпетентными специалистами, которые ориентируются не только в современной ситуации в обеспечении конкурентоспособности предприятия, но и могут принимать стратегические решения, имеют концептуальное мышление. Для формирования эффективно работающего HR-подразделения следует, прежде всего, иметь представления о принципах и подходах к стратегическому менеджменту персонала [15, с. 204].

Стратегический менеджмент персонала базируется на том, что конкурентные преимущества предприятия зависят, в первую очередь, от возможности сформировать и развивать такие профессионально-квалификационные качества работников, которые разрешают реагировать на требования непостоянной среды быстрее, чем это будут делать конкуренты. Дж. Барней утверждает, что стойкие конкурентные преимущества возникают в результате приобретения и эффективного использования группы особых ресурсов, которые конкуренты не могут скопировать [13, с. 47]. Таким образом, при разработке направлений HR-стратегии целесообразно считать доминирующим подход, ориентированный на интеллектуальные ресурсы. Целью такого подхода являются достижения стратегического соответствия между ресурсами и возможностями получения добавочной стоимости от эффективного их использования.

Реализация указанного выше подхода требует от руководства разработки и формулирования четких положений HR-стратегии. Такой подход требует достижения определенной согласованности поставленных целей (рис. 2).

Таким образом, для решения проблемы формулирования стратегии следует определить содержание стратегических целей и плана действий, т.е. средств, с помощью которых можно достичь указанных целей. В управлении предприятием имеют место разные цели и потребности. В частности, потребности отечественных предприятий можно удовлетворить комплексной стратегией, которая должна обеспечивать реализацию разноплановых целей в управлении предприятием.



Обеспечение ресурсами в соответствии с определенными компетенциями
Набор персонала по принципу уровня компетентности, введение центров оценки
Выявление нужд развития профессиональных привычек новых сотрудников
Анализ особенностей высокомотивированных работников
Разработка философии предприятия; определение внимания вопросам преданности и лояльности при отборе персонала
Развитие персонала
Использование обучения, которое направлено на повышение уровня компетентности
анализ профессиональных привычек; использование целенаправленного профессионального обучения
Обеспечение возможности обучения для закрепления особенностей высокомотивированных работников
Содействие диалога между руководителями и подчиненными; формирование преданности персоналу
Вознаграждение

Рис. 2. Согласованность составляющих управления человеческими ресурсами с общей HR-стратегии организации²³

На основании вышеизложенного, следует отметить, что направления разработки HR-стратегии должны включать: формулирование видения, миссии, целей предприятия; определение перспективной потребности в персонале; учет внешних и внутренних источников для отбора работников; определение особенностей отбора и приоритетов относительно найма персонала; выбор методов оценки персонала и определение приоритетов его развития на основе оценивания; разработка путей социализации и адаптации персонала.

²³ Рисунок составлен на основании авторского исследования

Выбор методов и форм стимулирования работников; разработка критериев мероприятий и определение показателя эффективности менеджмента персонала и корректирование при необходимости предыдущих направлений и прочие факторы создают условия для функционирования социально-экономического механизма эффективности менеджмента персонала.

Таким образом, формирования социально-экономического механизма эффективности управления человеческими ресурсами, в пределах которого человек рассматривается как владелец человеческого и интеллектуального капиталов в соответствии с определенными профессиональными компетенциями, при разработанной HR-стратегии способно обеспечить отечественным предприятиям конкурентные преимущества при интеграции последних к мировой системе хозяйствования и положительный имидж в мире.

В современных условиях хозяйствования роль таких нематериальных ресурсов как личная репутация и талант топ-менеджеров, особенности организационных отношений, формирование корпоративной культуры приобретают первоочередное значение. Тем не менее, обеспечение предприятия такими ресурсами связано с необходимостью, во-первых, определения качественного состава отсутствующих или недостаточно развитых нематериальных активов, которые обеспечивают стратегический успех предприятия, во-вторых, привлечение и “инсталляции” их в подсистемы организации (производственную, организационную, финансовую и т.п.), в-третьих, сбалансирование состава, взаимосвязи и корреляции влияний отдельных элементов нематериальных активов ради обеспечения успешного долгосрочного развития компании.

Актуальным и важным привлечь внимание к проблеме уточнения и развития категориального аппарата в сфере компетенций предприятия и понимания данной категории.

Прежде всего, следует уточнить место компетенций и организационных способностей предприятия в системе ресурсов, которые используются для обеспечения его функционирования как технико-технологической и социально-институциональной системы. В прямом значении слова ресурсы (от фр. *resources*) - это средства, запасы, возможности, источника чего-нибудь [1, с. 128].

Современное толкование этого понятия приобрело широкий смысл. Согласно известному подходу Дж. Барне, ресурсы - это все активы, способности, организационные процессы, информация, знание, которые контролируются предприятием и предоставляют возможности разрабатывать и реализовывать стратегии, которые обеспечивают повышение уровней рациональности и эффективности предприятия [1, с. 210]. Если ресурсы затребованы предприятием, они превращаются в факторы производства. Те из них, которые создают добавленную стоимость и/или благодаря своим определенным параметрам дают возможность формировать преимущества сравнительно с другими предприятиями, становятся активами, которые чаще всего разделяют на материальные и нематериальные. Учитывая, что источниками добавленной ценности, которую создают эти активы, есть люди (их знание, опыт, интеллектуальные способности, репутация и т.п.), усматривается логическим ввести их в состав стратегических активов предприятия.

Именно люди являются носителями такой специфической характеристики как *компетенции*. Следует отметить, что компетенции могут быть воплощенными в нематериальных активах (при условии возможности их стоимостной оценки и преобразование на объекты интеллектуальной собственности). В противоположном случае компетенции является коллективным знанием, которое сохраняется и распространяется внутри предприятия путем обучения, коммуникации и т.п. Таким

образом, можно констатировать, что компетенции в отличие от нематериальных активов всегда имеют „внутренне” происхождение практически без временных ограничений их использования, а также является подпочвам для создания неповторимой отличительности предприятия в рыночном пространстве (рис. 3).



Рис. 3. Концептуальное представление о месте компетенций в системе стратегического менеджмента организации²⁴

Во времена доминирования технологического взгляда на природу предприятия как основного звена экономики компетенции на равные компании (фирмы, предприятия), как правило, не рассматривались. Развитием классической ресурсной теории постоянная попытка исследователей определить роль не только имеющихся ресурсов предприятия с фиксацией их состояния и соответствия внешним условиям, а также проявить возможности предприятия использовать ресурсы для достижения стратегических задач.

Для оценки стратегического потенциала предприятия кроме материальных и нематериальных ресурсов, было предложено определять ключевые компетенции [5, с. 149] и динамические способности компании [12, с. 125].

Понятие „компетенция” (от лат. *competentia* – принадлежность по праву) в прямом смысле означает круг полномочий любого органа или руководителя, или круг вопросов, в которых определенное лицо имеет опыт и знания. Концепция “индивидуальной” компетенции, распространенной в менеджменте персонала, основывается на понимании компетенции как набора привычек, которым должен владеть индивид для выполнения определенной работы. И хотя концепция “индивидуальной” компетенции довольно развита в сфере управления человеческими ресурсами, все еще делятся дебаты относительно точного определения этого срока.

²⁴ Составлено автором в процессе исследования по Валентай С. Контринновационная среда российской экономики / С. Валентай // Вопросы экономики. — 2003. — № 10. - С. 45-48.

Среди менеджеров-практиков распространено мнение, что компетенция работника состоит в соответствии его способностей к требованиям, которые выдвигаются к определенному роду деятельности. С другой стороны, некоторые исследователи рассматривают компетенции как широкий набор профессиональных привычек и знаний, которые можно использовать в разных ситуациях.

Наиболее распространенным толкованием категории компетенций есть их отождествления с ключевой компетенцией [8, с. 30]. Развивая теорию конкурентных преимуществ и концепцию ключевой компетенции в контексте ресурсной теории фирмы, Ф. Гийяр и Дж. Н. Келли предлагают определять ключевую компетенцию как взаимосвязанный набор привычек, способностей и технологий, который образует уникальность компании в определенной области или сфере, и может применяться во многих видах бизнеса и областях [2, с. 65]. Но такое трактование не дает возможности определить элементный состав компетенций, принципы их формирования для отдельного предприятия, целесообразность их развития для обеспечения определенного уровня уникальности компании на рынке ее продукта.

Появление в исследованиях С. К. Виккерии [13, с. 47], Дж. С. Кима и П. Арнольда [10, с. 45] термина “стратегические компетенции” стало попыткой согласовать требования внешней среды со способностью предприятия отвечать этим требованиям. Стратегические компетенции предприятия, по мнению этих авторов, дают возможность определить согласованность деловой стратегии компании с условиями среды-бизнеса-среды. В направлении исследования соответствия определенных ресурсов предприятия на разных функциональных уровнях внешним условиям появилось понятие “производственных” компетенций как критерия согласования между конкурентными приоритетами фирмы и силой ее производственной функции [9, с. 14]. Эту концепцию в дальнейшем было развито в работах Г. Клевленда [6, с. 86], Дж. С. Кима и П. Арнольда [10, с. 47], К. Корбетта и Л. Ван Вассенхова [7, с. 126]. Некоторые из этих авторов использовали термин “операционная” или “продуктивная” компетенция.

Стремление определить место и роль компетенций предприятия в обеспечении его успешного развития прослеживается и среди отечественных исследователей. Например, А. П. Наливайко признает наличие группы экономических, управленческих и психологических компетенций. Согласно такой концепции *экономические компетенции* дают возможность предприятию эффективно функционировать на определенном этапе в соответствующем аспекте (технологии, научно-исследовательские и внедряемые работы, производство, маркетинг, послепродажное обслуживание) [4, с. 65].

Необходимый уровень текущей и перспективной достаточности конкурентных преимуществ обеспечивается через управленческие компетенции. Внешнее их проявление отображено в функциях стратегического и финансового аспектов менеджмента, организационной структуры, процессах принятия решений и контроля и др. Относительно психологических компетенций, то вообще (по мнению автора) „они характеризуют способность персонала и, прежде всего его руководящего звена быстро воспринимать изменения в правилах поведения в среде-бизнесе-среде их функционирования, а также в макросреде” [4, с. 66].

Рассматривая предприятие как иерархическую организационную систему принятия управленческих решений, необходимо определить, что для каждого управленческого уровня предприятия можно выявить собственные компетенции, которые обеспечивают появление или усиление конкурентных преимуществ предприятия в целом. Это дает возможность утверждать, что ныне для успешного формирования и реализации долгосрочного развития предприятия необходимо признать наличие компетенций определенных уровней, их соответствие

стратегическим целям и возможность управления динамикой компетенции. Именно их идентификация, определение качественных характеристик компетенций определенных уровней, оценка их соответствия стратегическим задачам и, в конце концов, управление развитием компании на началах управления его компетенциями является новым направлением стратегического менеджмента.

Таким образом, по нашему мнению термин “компетенции предприятия” целесообразно определять в двух плоскостях: для обозначения наличия привычек (знаний) в определенной сфере деятельности (или компетентность как такая); для обозначения соответствия требованиям для выполнения определенного вида работы или реализации определенного направления деятельности (или конгруэнтность).

Логически привести следующее определение: компетенции предприятия (организации) - это неотъемлемая составляющая его стратегических активов, которая отражает комплекс коллективного знания, опыта и способностей предприятия, которое в объединении с уникальной технологией разрешает создавать (поддерживать) конкурентные преимущества и обеспечивать неповторимую отличительность предприятия в определенном рыночном окружении.

Такое представление о сущности понятия компетенций современного предприятия создает методологическую основу для изучения профиля компетенций современного предприятия. По нашему мнению, компетенции целесообразно идентифицировать по пяти уровням: отдельных индивидуумов (профессиональные компетенции); ролей, которые выполняют члены коллектива в группах в процессе хозяйственной деятельности (ролевые компетенции); осуществление определенных функций в процессе производства и реализации продукции (функциональные компетенции); предприятия как участника рыночных отношений (стратегические компетенции); неповторимости и отличительности предприятия (ключевые компетенции). Если проанализировать представленные виды компетенций за степенью их значимости для развития предприятия можно определить два их равных - индивидуума и организации.

Уровень личных компетенций включает *профессиональные компетенции* человека, под которыми понимаются базовые знания, умение и способности личности, „которые представляют собой инвариантный компонент личности современного специалиста и оказывает содействие успеху в его профессиональной деятельности” [3, с. 29], а также *ролевые компетенции* как личные характеристики, которые определяют социальную активность индивидуума в процессе организации и осуществление общей

Функциональные компетенции определяются характерными способностями подсистем предприятия осуществлять производственные и коммерческие функции оптимальным способом. Делая акцент на стратегической важности таких компетенций, некоторые исследователи называют их стратегическими, поскольку они есть „стратегически значимыми для бизнес-единицы” и воплощаются в определенных направлениях деятельности, в которых бизнес-единица является „наиболее сильной” [13, с. 29].

По нашему мнению, стратегические *компетенции* означают отличительные характеристики деловой стратегии в контексте ее соответствия внешней конкурентной среде на равные предприятия (а не его подразделения).

В конце концов те компетенции, которые могут обеспечивать потенциальный доступ предприятия к разным рынкам, означают отличительные характеристики конечного продукта и практически не могут быть воспроизведенными конкурентами, поскольку (по определению К. К. Прахалада и Г. Хамела) представляют собой сложное взаимодействие отдельных индивидуальных технологий и привычек, создают группу *ключевых компетенций* предприятия [5, с.1149].

В отличие от стратегических, ключевые компетенции разрешают реализовать принцип проактивного поведения предприятия, согласно которому последнее не только приспосабливается к условиям, которые возникают в рыночной среде, а старается создавать новые возможности для собственного развития путем активного влияния на свое окружение.

Выводы. Таким образом, управление кадровыми ресурсами предприятия следует рассматривать как процесс направленного действия кадровой службы на работников для формирования количественного и качественного развития персонала промышленного предприятия соответственно существующим стандартам с целью обеспечения эффективности деятельности предприятия.

Определено, что формирование социально-экономического механизма эффективности управления человеческими ресурсами, в пределах которого человек рассматривается как владелец человеческого и интеллектуального капиталов в соответствии с определенными профессиональными компетенциями, при разработанной HR-стратегии способно обеспечить отечественным предприятиям конкурентные преимущества при интеграции последних к мировой системе хозяйствования и положительный имидж в мире.

На основании вышеприведенного, можно сделать следующие выводы. Неотъемлемым элементом разработки стратегии развития предприятия есть идентификация компетенций кадровых ресурсов в составе стратегических активов предприятия. Такие компетенции целесообразно исследовать на разных уровнях организации работы, которая дает возможность различать личные (профессиональные и ролевые) компетенции, а также функциональные, стратегические и ключевые компетенции предприятия, которые находятся в иерархической связи. Такое представление о сущности и иерархии компетенций предприятия создает теоретическую основу для дальнейшего развития методологии успешного управления человеческими ресурсами в системе HR-менеджмента современного предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Андерсен, Э. Как вырастить отличных сотрудников и превратить обыкновенных людей в замечательных исполнителей / Э. Андерсен. – М.: Эксмо, 2008. – 368 с.
2. Артемова П.П. Современные аспекты антикризисного управления в условиях трансформации российской экономики / П.П. Артемова. Изд-во: СПб., 2002. – 256 с.
3. Баранчикова А.С. Основные направления миграционной политики: зарубежный опыт / А.С. Баранчикова, Я.Л. Полянская // Проблемы развития социально-экономических систем в национальной и глобальной экономике: Сб. матер.науч.- практ. конф. по результатам научно-исследовательской работы за 2007 - 2008 гг. – Донецк: ДонНУ, 2008. – Т. 2. – С. 49 – 50.
4. Бармута, К.А. Управление на предприятии в условиях кризиса: учебник / К.А. Бармута. – Ростов на-Дону: Феникс, 2008. – 3255 с.
5. Бляхман, Л.С. От глобального кризиса к новому экономическому порядку / Л.С. Бляхман // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 1. – С. 25-29.
6. Брагин, И.П. Государство и рынок / И.П. Брагин. – М.: Союз, 2000. – 189 с.
7. Букреев, А. М. Организационно-экономические основы антикризисного управления предприятием / А.М. Букреев. – Воронеж: ВГТУ, 2000. – 256 с.
8. Валентай, С. Контринновационная среда российской экономики / С. Валентай // Вопросы экономики. – 2003. – № 10. – С. 45-48.
9. Васькин, А.А. Оценка эффективности управленческого труда / А.А. Васькин. – М.: Компания Спутник+, 1999. – 214 с.
10. Волдайцев С.В. Антикризисное управление на основе инноваций: учебник / С. В. Волдайцев. – М.: ТК Велби-Проспект, 2005. – 278с.
11. Гавриленко, Ю. Выход из кризиса: поиск возможных шагов [Электронный ресурс] / Ю. Гавриленко // Режим доступа: <http://dpua.info/news/news-in-ukraine/kriminal-proisshestvija/vyход-iz-krizisa-poisk-vozmozhnyxsha.gov.html>.

12. Генкин, Б.М. Основы управления персоналом: учеб. пособие / Б.М. Генкин. – М.: Высшая школа, 1996. – 383 с.
13. Кирсалов, К.А. Теория труда: учеб. пособие / К.А. Кирсанов. – М.: Экзамен, 2003. – 414 с.
14. Кибанов, А.Я. Управление персоналом организации. Стратегия. Маркетинг: учеб. пособие / А.Я. Кибанов, И.Б. Дураков. – М.: Инфра-М, 2007. – 301 с.
15. Ларионова, Н.К. Антикризисная реструктуризация российской экономики / Н.К. Ларионова. М.: Союз, 2001. – 215 с.
16. Ульрих, Д. Эффективное Управление персоналом: новая роль HR – менеджера в организации / Д. Ульрих. - Перевод с англ. – М.: Москва. 2007. – 304 с.
17. Ульрих, Д. Зачем мы работаем: как найти смысл и вдохновение на рабочем месте / Д. Ульрих. – М.: Альпина Паблицер. - 2012. – 266 с.

Поступила в редакцию 29.09.2016 г.

IMPLEMENTATION OF STRATEGIC HUMAN RESOURCE MANAGEMENT IN HR-MANAGEMENT ORGANIZATION SYSTEM

I. Shtrekker

The article deals with the processes that occur at the present stage of development of society, accompanied by changes in the control system, which is to transform the existing principles, methods, approaches, a change in the understanding of man as a productive force in the direction of formation of human vision as a carrier of the human, intellectual and social capital.

Keywords: strategic management, human development, HR-strategy, personnel management, human resources management.

Штреккер Ирина Алексеевна

ассистент кафедры «Управление персоналом и экономика труда»

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

Ira.shtrekker@mail.ru

+38-050-876-07-05

Strekker Irina

Assistant of the Department

Donetsk National University, Donetsk

ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ

1. Для публикации в научно-практическом журнале «Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право» принимаются не опубликованные ранее научные работы по проблемам экономики и права, а также критические обзоры современных экономико-политических работ.

В печать принимаются научные статьи на русском и английском языках, которые имеют необходимые элементы:

 постановка проблемы в общем виде и её связь с важнейшими научными и практическими задачами;

 анализ последних достижений и публикаций, в которых рассмотрена данная проблема и на которые ссылается автор, выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, на решение которых направлена данная статья;

 формулирование цели и постановка задач;

 изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов;

 выводы из этого исследования и перспективы дальнейших исследований в данном направлении.

2. Текст статьи – шрифт TNR, размер 12 пт., с выравниванием по ширине; резюме, список литературы, таблицы, подрисуночные подписи – шрифт TNR, размер 10 пт. Без автоматической расстановки переносов. Формулы, их компоненты и все переменные в тексте и отдельно в строках набираются только с помощью редактора формул Microsoft Equation 3.0 или MathType 5.0–6.0. Рисунки и таблицы располагаются по тексту строго в пределах печатного поля книжной ориентации страниц после первого упоминания. Каждый рисунок имеет подпись (не совмещенную с рисунком), а таблица – заглавие (выравнивание – по центру). Все рисунки и таблицы должны быть последовательно пронумерованы арабскими цифрами. Сканированные рисунки не принимаются. Формулы выравниваются по центру и имеют, в случае необходимости, сквозную нумерацию по правому краю. Нумеровать следует только те формулы, на которые имеются ссылки в тексте.

Объем статьи до 10 страниц печатного текста. Поля зеркальные: верхнее – 3,0 см, нижнее – 3,0 см, внутри – 3,0 см, снаружи – 2,0 см. Междустрочный интервал – одинарный. Абзацный отступ – 1 см.

Текст статьи должен соответствовать следующей структурной схеме: Индекс УДК в верхнем левом углу страницы; **НАЗВАНИЕ** статьи – полужирный, по центру (прописными буквами без переноса слов); копирайт, год, **инициалы и фамилия авторов**, полужирный, курсив, по левому краю **аннотация** объемом до 100 слов, должна кратко отражать предмет статьи, примененные методы исследований и основные результаты, полученные авторами, и заканчиваться **ключевыми словами** (до 10 слов, отделяются друг от друга точкой с запятой); **введение** (постановка проблемы в общем виде и связь с важнейшими научными и практическими задачами, анализ последних исследований и публикаций, в которых начато решение данной проблемы и на которые опирается автор, выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, которым посвящена статья, формулировка целей статьи); **основная часть** (где излагаются основные материалы исследования с полным обоснованием полученных научных результатов), как правило, содержит такие структурные элементы: **постановка задачи, анализ результатов; выводы** по данному исследованию (кратко и четко подытоживаются основные результаты, полученные авторами и перспективы дальнейших изысканий в данном направлении); **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ** (оформляется в соответствии с требованиями ГОСТ Р 7.0.5-2008 «Библиографическая ссылка»).

3. После списка литературы дублируются: название статьи, а также фамилия и инициалы авторов двумя языками (русском и английском).

4. Рукопись статьи сопровождается заявлением, ведомостями про автора или авторов, название файла с анкетными данными начинается со слова «анкета», а потом идет фамилия автора (авторов).

5. Все статьи, направляемые в редакцию, подвергаются рецензированию и в случае положительной рецензии – научному и техническому редактированию.

7. Окончательное решение о публикации, публикации после доработки или отклонении статьи принимается редакционной коллегией.

8. **Авторы несут полную ответственность за содержание предоставляемых в редакцию материалов**, в том числе, отсутствия в них информации, нарушающей нормы международного авторского, патентного или иных видов прав каких-либо физических, или юридических лиц.

Редактор: **В.В. Краснова**
Технический редактор: **А.А. Кужелева**
Компьютерная верстка: **А.А. Кужелева**

Свидетельство о государственной регистрации № 364 от 18.01.2016 г.

Адрес редакции:
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»,
ул. Университетская, 24,
83001, г. Донецк
Тел.: (062) 302-92-56, 302-09-71
E-mail: donnufakultet.ek@yandex.ru
URL: <http://donnu.ru/econom>

Подписано в печать 15.10.2016 г.
Формат 60 × 84/8. Бумага офсетная.
Печать - цифровая. Усл. печ. л. 17,6
Тираж 100экз. Заказ № 16-Май-88

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
83001, г. Донецк, ул. Университетская, 24
Свидетельство о внесении субъекта издательской деятельности
в Государственный реестр
серия ДК № 1854 от 24.06.2004 г.