

СБОРНИК ДОКЛАДОВ

II МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ

СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

СЕКЦИЯ 1

20 АПРЕЛЯ 2016 ГОДА

**ГОУ ВПО «ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ»
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТА И ХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРАВА
КАФЕДРА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КИБЕРНЕТИКИ**

**СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
II МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
«СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В АНТИКРИЗИСНОМ
УПРАВЛЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ»**

СЕКЦИЯ 1

20 апреля 2016 года

г. Донецк

УДК 330.3
ББК 65.050.2
С 83

Рекомендовано на заседании Ученого совета Донецкого национального технического университета (протокол № 4 от 15.04.16 г.);

Рецензенты:

Пенькова Инесса Вячеславовна – д.э.н., проф. кафедры экономической кибернетики Таврической академии, ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И.Вернадского» г. Симферополь, Республика Крым, Российская Федерация;

Загорная Татьяна Олеговна – д.э.н., проф. кафедры экономики предприятия, проректор по науке и международным связям Макеевского экономико-гуманитарного института.

Кучер Вячеслав Анатольевич, д.э.н., зав. кафедрой экономики и маркетинга Донецкого национального технического университета.

Стратегия устойчивого развития в антикризисном управлении экономическими системами. Сборник материалов II международной научно-практической конференции 20 апреля 2016 г. –ДонНТУ: Донецк, 2016 эл. версия. русск.яз.

Сборник материалов конференции содержит научные статьи по актуальным проблемам антикризисного управления современными экономическими системами. Основные результаты работы конференции нашли свое отражение в тематических направлениях, посвященных теоретико-методологическим исследованиям и современным концепциям экономического развития промышленных регионов, стратегии антикризисного управления экономическими системами, ресурсному обеспечению экономического развития промышленных регионов в кризисных условиях.

Рассмотрены современные программные средства анализа информации и существующие методы выявления ранних стадий кризисных процессов на основе применения адаптивного управления и методов системно-динамического моделирования. Особое внимание отведено более глубокому анализу динамической составляющей конкуренции на основе изучения нелинейных характеристик ее параметров.

СОДЕРЖАНИЕ

стр

СЕКЦИЯ 1
«СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ»

Шелегеда Б.Г., Корнев М.Н. ПОКАЗАТЕЛИ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ МНОГОУКЛАДНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ.....	9
Шарнопольская О.Н. ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННО-АНТИКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ.....	15
Асмолова И.Н. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЕ РЕСУРСНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ ТЭК.....	19
Горощенко В.В. ПРОЦЕСС ВЫБОРА СТРАТЕГИИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ С УЧЕТОМ ФАЗЫ КРИЗИСА.....	23
Задорожнюк В.Ю. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ СУЩНОСТИ И СОДЕРЖАНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ.....	28
Иванина Е.А. ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ГЕНЕЗИС СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В ОЦЕНКАХ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ.....	35
Колесников Д.В. ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В ТРАНСФОРМИРУЮЩЕМСЯ ОБЩЕСТВЕ.....	40
Колобова В.В. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИНТЕГРАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ.....	45
Кравцова Л.В. ИННОВАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА.....	51
Кравченко А.А. АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ ПРИ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....	57
Леонов О.Л. ЭФФЕКТИВНЫЕ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ КАК КЛЮЧЕВОЕ УСЛОВИЕ УСПЕШНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ.....	64
Леонова Л.А. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНТЕГРАЦИИ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БИЗНЕСА.....	71
Любчик А.А. НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА ТРУДОВОГО ПРАВА..	77
Мальцев С.В., Кучер В.А. ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ НА УГОЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	83
Манеров Г. Н. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ.....	87

Миньковская М.В. ИЗУЧЕНИЕ ПРОЦЕССА ПОТЕНЦИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИИ ЭНЕРГОРЕСУРСОВ В УКРАИНЕ И РОССИИ.....	92
Погоржельская Н.В. ИССЛЕДОВАНИЕ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ МНОГОУКЛАДНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....	99
Подгорный В.В. КОНЦЕПЦИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ.....	106
Попова М.А. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ.....	113
Шумаева Е.А., Кляус О.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ РЕИНЖИНИРИНГА БИЗНЕС- ПРОЦЕССОВ ЧЕРЕЗ РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В МЕНЕДЖМЕНТЕ.....	117
Сюзяева О.В., Шелегеда Б.Г. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗАКОНЫ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ В ИССЛЕДОВАНИИ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	123
Сичкар И. А. АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ РЕГИОНА И ЕГО СОСТАВЛЯЮЩИЕ.....	130
Цыцаковский И.С. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОПЫТА КИТАЯ ПО ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ КОРРУПЦИИ... ..	136
Артёменкова Ю.Р., Миньковская М.В. АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	142
Бакуров.О.В., Шелегеда.Б.Г. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ.....	146
Белкина Е. С., Решетникова Т.П. ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ВНУТРЕННЕГО КРИЗИСА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	151
Белоусов В.А., Рудченко Т.И. АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ.....	154
Бибик А.Г., Кравченко А.А. ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ РАСШИРЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА В УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РЕШЕНИЯ.....	160
Бодякова О.М., Лепина Е.А., Миньковская М.В. ОЦЕНКА РИСКОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ.....	163
Бочарова А. Д., Шумаева Е.А. МОТИВАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ АНТИКРИЗИСНОЙ СТРАТЕГИИ.....	170
Быстрицкая Т. Б., Полякова Э.И. АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ДОНБАССА.....	175
Василенко В.А., Волков Р., Погоржельская Н.В. АНАЛИЗ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ОРГАНИЗАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ.....	178

Гетманова О.Д., Полякова Э.И. АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....	182
Глумова Ю.Э., Гадецкий В.Г. РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ. ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОЛОГИИ SADT В МОДЕЛИРОВАНИИ БИЗНЕС – ПРОЦЕССОВ.....	188
Гребенкова Е.А., Балашова Р.И. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ДОНЕЦКОГО РЕГИОНА.....	194
Гребенюк К.А., Крамаренко А.А. ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ.....	197
Долженко Е.Ю., Пацукова И.Г. ПРЕИМУЩЕСТВА, ПОЛУЧАЕМЫЕ СТРАНОЙ ЭМИТЕНТОМ РЕЗЕРВНОЙ ВАЛЮТЫ.....	203
Екимова Т.А., Капыльцова В.В. КРИЗИС ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В ДОНБАССЕ: СОВРЕМЕННЫЕ РЕАЛИИ И ПУТИ ВЫХОДА.....	207
Журенко К.В., Татаренко В.А. УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА.....	211
Завгородняя А.Г., Полякова Э.И. СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ СТАБИЛИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ РЕГИОНОВ	216
Заяц А.В. АНАЛИЗ И АКТУАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ.....	219
Кононов И.В., Шелегеда Б.Г. МОДЕРНИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ.....	222
Корона А.Д., Шарнопольская О.Н. ОСОБЕННОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РАЗВИТИЕ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	224
Корягина Е.Н., Степанова Т. А. ПРОБЛЕМЫ ПРОЦЕССА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ.....	229
Лобанов Д.В., Шелегеда Б.Г. ПОКАЗАТЕЛЬ УРОВНЯ СЧАСТЬЯ КАК ИНДИКАТОР СОЦИАЛЬНО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....	232
Лукьянчикова Е.В., Рудченко Т.И. ВЛИЯНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ.....	239
Ляхова А.С., Крапивницкая С.Н. ПЕРЕХОД К ИННОВАЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ ДОНБАССА ЧЕРЕЗ ВЫБОР ЭФФЕКТИВНОЙ АНТИКРИЗИСНОЙ СТРАТЕГИИ.....	245
Маранчак Л.Ю., Шумаева Е.А. РЕБРЕНДИНГ КАК СПОСОБ ТРАНСФОРМАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ В ХОДЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ.....	249
Марзюк А.Г., Миньковская М.В. РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ДНР.....	253
Маслова М.А., Балла А., Жильченкова В.В. УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	258

Мостовая Н. В., Гадецкий В. Г. РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ.....	265
Нелюбина Ю. А., Рудченко Т.И. ИНДЕКС ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАК ГЛАВНЫЙ ИНДИКАТОР БЛАГОСОСТОЯНИЯ НАСЕЛЕНИЯ.....	272
Несмачная Е.В., Крапивницкая С.Н. ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ И КОНТРОЛЛИНГ КАК ОСНОВА ВЫЖИВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ УСЛОВИЯХ КРИЗИСА.....	279
Носелидзе Э. Э., Дарда Т., Погоржельская Н.В. МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ.....	283
Павлова А.А., Крапивницкая С.Н. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ	289
Папета К. С., Миньковская М.В. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	292
Плаксина О.Н., Шелегеда Б.Г. ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ДЕПРЕССИВНЫХ УСЛОВИЯХ	299
Попкова О.В., Шарнопольская О.Н. АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	302
Рабченко Е. С. Шумаева Е.А. ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	307
Савина М.В., Жильченкова В.В. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ.....	312
Сименко И.В., Пальцун И.Н. РАЗРАБОТКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ: КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД.....	317
Сичко Н. Н., Шарнопольская О.Н. ОСОБЕННОСТИ ТРУДОВОЙ ЭМИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ.....	323
Спасённых А. В., Жильченкова В.В. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЕ И ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	325
Спасённых А.В., Шумаева Е.А. РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ АНТИКРИЗИСНОЙ СТРАТЕГИИ.....	329
Стариченко А.С., Гадецкий В.Г. РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	333
Троцкая Ю.И., Миньковская М.В. АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБОГАТИТЕЛЬНОЙ ФАБРИКИ «КРАСНАЯ ЗВЕЗДА» В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ	338
Усачева В.А., Жильченкова В.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	343

Филонов О.В., Рыбникова Г.И. МЕНТАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ДОНБАССА.....	349
Фирсов В. А., Шарнопольская О. Н. ВНЕДРЕНИЕ МЕТОДОВ ЭКСТРАПОЛЯЦИИ В АНТИКРИЗИСНОЕ КАДРОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	355
Фоменко А.С., Давлианидзе Я.С. ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ В УСЛОВИЯХ СПАДА ЭКОНОМИКИ РОССИИ.....	358
Храпко А.Б., Жильченкова В.В. ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ КРИЗИСОВ И ИХ ПОСЛЕДСТВИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ	363
Цуркан В.Д., Харина Е.В. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	368
Цыбульник А.С., Капыльцова В.В. МИГРАЦИОННЫЙ КРИЗИС В ЕВРОПЕ: ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ И ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ.....	371
Шабунина Т.Ю., Татаренко В.А. УПРАВЛЕНИЕ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	377
Шайда И.И., Барыло И.В. МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ.....	381
Шапочкин И.А., Харина Е.В. ФИНАНСОВЫЕ СТРАТЕГИИ В КОНТЕКСТЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	387
Широбокова В.А., Миньковская М.В. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА.....	390
Щупак К.Е., Пальцун И.Н. ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ	394

Секция 1

«СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ»

Шелегеда Б.Г., д.э.н., профессор

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Корнев М.Н., д.э.н., доцент

ГОУ ВПО «Донецкий государственный университет управления»

ПОКАЗАТЕЛИ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ МНОГОУКЛАДНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Разработаны и обоснованы методологические подходы и концептуальные положения по исследованию многоукладности экономических систем на основе технологической, информационной, институциональной подсистем, взаимосвязанных между собой и формирующихся под влиянием макроэкономических параметров развития внешней среды. Систематизированы показатели многоукладности с разнопрофильных научных позиций – в сфере экономики, техники и технологии, математики, моделирования и информационных систем.

Обоснована необходимость использования при решении стратегической задачи по оптимизации структуры многоукладной экономики методов программно-целевого прогнозирования и экономико-математического моделирования, которые позволяют обрабатывать неограниченное количество данных о динамике постоянно меняющихся макроэкономических показателей и пропорций в программной среде PowerSim (версия PowerSim Studio 7 Express).

Ключевые слова: экономическая система, показатели многоукладности, методы оценки, оптимизация структуры, системная динамика, моделирование.

Keywords: economic system, multiculturalism indicators, evaluation methods, optimization of the structure, system dynamics modeling.

Постановка проблемы. Экономика Украины в течение всего периода независимости отличалась устойчивой неконкурентоспособностью, отсутствием позитивных изменений её материально-вещественной структуры, адекватной мировой практике, а главное, - низкоукладностью отечественного промышленного производства, что привело к преобладанию сырьевого экспорта и зависимости от импорта ресурсов.

Цель статьи. Для разработки теоретического и методологического обоснования стратегии эффективного и долгосрочного развития необходимо аргументировать адаптивность и формы конвергенции как внутри экономических систем между различными подсистемами (техничко-технологической, социально-экономической, информационно-инновационной и т.п.), так и с условиями внешней среды через макро и микроэкономические показатели на основе критерия оценки степени их взаимопроникновения.

Следует подчеркнуть, что устойчивость любой экономической системы к циклическим колебаниям и синхронизация с другими макро- и микросистемами – нетождественные понятия, поскольку первое характеризуется состоянием внутренней структуры, способной «сопротивляться» внешним факторам воздействия, в том числе и кризисным (шоковым), а второе – позволяет определить степень совпадения

(«сходимости разнозубчатых шестеренок») инструментов и механизмов взаимодействия укладов внутри системы с внешними ресурсами различных по уровню развития.

Изложение основного материала исследования. Неэффективная структура экономики Украины формировалась в результате экстенсивного роста, который проявляется в увеличении количества использованных в общественном воспроизводстве ресурсов, в том числе, трудовых, следствием чего становится рост коэффициента инфляционности ВВП, который определяется как соотношение темпов прироста инфляции к темпам прироста ВВП в конкретный период времени. Сравнительный анализ этого показателя позволил определить степень сопоставимости Украины с Россией и странами ЕС, свидетельствующий о том, что процессы, которые происходят в Украине, являются дезинтеграционными, что и послужило одной из причин выбора проблемы исследования.

Материальной основой средних экономических циклов протяженностью 7-10 лет является физическое обновление основных средств производства и, прежде всего, их наиболее активной части – орудий труда. На сегодняшний день Украина репродуцирует воспроизводственную структуру индустриального типа с преобладанием предприятий третьего и четвертого технологического уклада, тогда как развитые страны, находясь на пике пятого, переходят к шестому, формируя постиндустриальную информационно-инновационную экономику. При этом в развитых странах соотношение между сферами производства и услуг примерно 1:4, а в Украине, – наоборот.

Теоретически, с 1991 по 2010гг., основной капитал в материально-вещественной структуре Украины должен был пройти полное обновление, как минимум, трижды, если для расчетов использовать нижнюю границу среднего цикла – 7 лет. Однако этого не произошло по причине преобладания частного капитала в производственной сфере и отсутствия конкуренции со стороны государства. В развитых странах именно непрерывность инвестиционных и инновационных процессов стимулируют движение экономической системы в рамках средних циклов, тем самым увеличивая скорость прохождения большого цикла (40-60 лет), связанного с обновлением технологического способа производства, определяющего материальную основу «длинных» волн.

В методологии изучения структурных сдвигов национальной экономики необходимо учитывать, что любая экономическая система переходит к следующему технологическому укладу, минуя, в среднем, от 4-6 до 5-8 средних циклов и характеризуется как поступательный процесс. При этом возможность «перескочить», например, с четвертого на шестой, минуя пятый, исключена в силу противоречий между производительными силами и производственными отношениями.

К сожалению, технологические сдвиги в украинской экономике приобрели явно регрессивный характер и проявились в разбалансировке ее структуры, которая охватила наиболее современные производства и до сих пор сопровождается возвращением Украины на 15-20 лет в прошлое. Большинство производств готовой продукции, замыкающих воспроизводственный контур пятого технологического уклада, практически свернуты, в результате чего произошло их вытеснение с внутреннего рынка импортными аналогами. Стремительное разрушение современного технологического уклада означает фактическое уничтожение технологической основы устойчивого экономического роста. Практика показала, что Украина в результате этих процессов только отдалилась от интеграции в мировую экономику, что вызвало отрыв украинской экономики от стран СНГ и, прежде всего, – от России, что в современных условиях обернулось потерей около 30-40% рынков. При этом Западная Европа и Америка антидемпинговыми мерами ограничили доступ Украины на свои рынки, что не позволило Украине компенсировать потери от снижения экспорта.

Однако различия в индустриальном развитии соответствующих технологических укладов экономических систем Украины и развитых стран, в том числе США, ЕС еще не означает отсутствие синхронности и сопоставимости, что трактуется как невозможность формирования эффективной структуры внешнеэкономических связей. Сбалансированность структур следует рассматривать, как возможность «не изобретать велосипед», а посредством перелива капитала и технологий, более высокими темпами переходить на новый этап эволюционного развития.

При этом следует подчеркнуть, что взаимодействие различных экономических систем выгодно всем странам. Так, одни получают возможность повысить качество воспроизводственной структуры, обеспечить платежеспособный спрос, но при условии, что перелив капитала в страны с формирующимся рынком, в том числе Украину, будет иметь не спекулятивный характер, а инвестиционный. Другие – реализацию товаров и услуг в результате расширения рынков сбыта, причем, данный факт также является позитивным, как для импортера, так и для украинского потребителя, обеспечивая в условиях рыночных отношений право выбора.

Необходимо отметить, что особенностью структуры национальной экономики объективно интегрированной в мировую систему является относительная открытость систем, с которыми сложились определенные экономические отношения. Украина может быть открыта для импорта зарубежных товаров и экспорта сырья, при этом не являясь полноправным участником того или иного Сообщества.

О технологической многоукладности экономик можно судить по данным исследований, приведенным в таблицах 1, 2 и 3.

Таблица 1

Доля технологических укладов (ТУ) в экономике некоторых стран, %

Страна	III ТУ	IV ТУ	V ТУ	VI ТУ
США	-	20	60	5
Россия	30	50	10	-
Украина	57,9	38	4	-

Источник: составлено авторами на основе [3, 5, 6, 13]

Таблица 2

Анализ доли технологического уклада (ТУ) в структуре промышленного сектора экономики России, в %

Номер ТУ	1950 г.	1980 г.	1990 г.	2000 г.	2010 г.
3-й	20,4	44,8	62,5	58,1	42,3
4-й	19,3	30,5	35,0	39,1	31,7
5-й	0	0	2,5	2,8	20,9
6-й	0	0	0	0	5,1
Всего	39,7	75,3	100	100	100

Источник: [11, с. 64]

Таблица 3

Структура производства машиностроительной продукции по технологическим укладам России, %

Технологические уклады	1992 г.	1998 г.	2004 г.
Второй и третий	23	32	39
Четвертый	44	47	49
Пятый	33	21	12
Итого	100	100	100

Источник: [2, с. 84]

Из приведенных данных (табл. 1), видно, что долевое участие технологических укладов (ТУ) в экономике США и России оставляет без ответа вопрос, на какой ТУ приходится 15% в США (20+60+5=85) и 10% в России (30+50+10)? Одновременно можно встретить и другие примеры расчётов. Очевидно, что ни в 1950, ни в 1980 гг. в России преждевременно было говорить о пятом ТУ, тем более о шестом, что также подтверждается данными таблицы 2. Возможно, в структуре промышленного сектора России не были учтены предприятия с низшими укладами.

Сложность определения совокупного положительного эффекта заключается в том, что развитые страны опередили Украину на многие десятилетия, о чем свидетельствует соотношение производственной и непроизводственной сферы, обусловленное соответствующим технологическим и инновационным рывком, обеспечившим развитым странам лидирующие позиции. Примером может служить экономика США, где в этой сфере создается 79% ВВП, а в материальном производстве – всего 21% [10, с. 4].

Доля Украины в производстве Мирового ВВП в составе Содружества Независимых Государств составляет менее 1 %. По данному классификационному критерию видно, что уровень общественного воспроизводства страны значительно отстает от стран «Большой семерки», которые производят 43,5% валового выпуска продукции в глобальном масштабе. Разрыв обусловлен не только объемами производимой продукции, но и качественными различиями в структуре экспорта. Страны с развитой экономикой реализуют конечную продукцию с большим удельным весом добавленной стоимости, а Украина – сырье с низкой степенью обработки. В результате отрицательное сальдо торгового и платежного баланса привело к тому, что коэффициент отношения экспорта к импорту составил 0,78 [14].

Проблема оценки уровня развития экономических систем рассматривается представителями различных направлений научных исследований, прежде всего, с точки зрения выбора и обоснования соответствующих показателей, а также методов их расчёта. Обращает на себя внимание бессистемность, несопоставимость, отсутствие экономического содержания предлагаемых показателей, сложность и даже невозможность для практического применения их в прогнозировании количественных параметров развития на всех уровнях управления.

Так, в работах представителей технических наук одновременно предлагаются: функция изменения состава высокопрофессиональной рабочей силы, коэффициент эластичности производства, эффективность единицы рабочей силы, имеющей t лет профессионального образования, лаг инвестиций, коэффициент прямых затрат, доля выбывших за год производственных фондов [8]. У математиков можно встретить: интенсивность диффузии, постоянную интегрированную, момент появления масштабного спроса, модифицированный параметр Оукена, функцию рождаемости людских ресурсов или функцию смертности [7]. У экономистов: коэффициенты прямых связей, степень материализации информации, коэффициенты значимости, темп прироста величины технического прогресса, размерный масштаб процессов формообразования [2, 9, 12]. Очевидно, что данные подходы, хотя это далеко не весь перечень предлагаемых показателей, приводят исключительно к возникновению не ответов а вопросов о том, каким образом с помощью данных показателей можно измерить, оценить, а затем диагностировать и прогнозировать зарождение, развитие или переходные состояния ТУ.

В методах оценки с применением экономико-математических инструментов моделирования также встречаются сложные по форме, неприменимые в практике способы расчёта показателей – объемов и структуры ВВП, промышленного производства, флуктуационных сдвигов системы, нечёткой многоукладной макросистемы, состоящей из технологической и диагональной матрицы

неоднородностей и k -го слоя трёхмерной системы с вероятностью распределения по ее слоям [2].

Причём никто из авторов этих методик для убедительности своих предложений практических примеров не приводит, как и результатов расчёта, на которые можно было бы «опереться» для использования в реальной жизни.

Таким образом, многочисленные научные разработки, благодаря участию учёных различных сфер исследований, не сузили, а напротив, расширили круг нерешенных до настоящего времени теоретических и практических проблем. А потому считаем преждевременной постановку цели на завершение исследований по данной проблеме, чтобы «вывести экономическую теорию из затянувшегося кризиса» [1].

Признаваемая всеми многоукладность экономики требует другого, не только технологического подхода к инновационным процессам НТП в производственных системах, а дополнительно, – информационного и финансового, которые стали важнейшими ресурсами для развития, в том числе и технико-технологического, а потому правомерно, наряду с термином «технологический уклад», использовать интегральный показатель оценки многоукладности, как «уклад развития».

Выводы. Результаты анализа количественных оценок технологических укладов с использованием различных методик позволили установить следующее:

- новый ТУ, как производная эволюционного развития производительных сил и производственных отношений, формируется наряду со старым и обеспечивает волнообразное сглаживание в движении мировой экономики, а не резкие «скачки», что не позволяет «перепрыгнуть» через очередной уклад;

- в развивающихся странах такой «рывок» возможен, только если за эту стратегическую задачу берётся государство. Примером может служить Россия, которая, решая задачу импортозамещения и распространяя научно-технический потенциал, накопленный в ВПК, может объективно приступить к освоению 6-го ТУ, распространяя его достижения на другие отрасли народного хозяйства;

- наряду с поступательными векторами развития ТУ возможны варианты по возврату к прежним состояниям, когда начатые работы по инновационному обновлению экономики прекращаются, и происходит отставание от уже достигнутого уровня развития. Примером может служить Украина, которая до недавнего времени вполне обоснованно отождествляла себя с индустриальными странами и даже постиндустриальными, а в настоящее время вернулась к преобладанию аграрного способа производства, то есть – к предыдущему ТУ.

Моделирование как инструмент реализации информационного ресурса (уклада) может достаточно точно, как в количественном, так и качественном измерении описать долгосрочный процесс экономического роста с учётом кратко-, средне- и долгосрочных циклов, что позволяет выявить критические значения основных параметров развития, когда система теряет устойчивость и впадает в кризисную рецессию, а главное, – позволяет дать обоснованный долгосрочный прогноз социально-экономического развития. Основными концептуальными подходами при этом должны стать интенсивно-экстенсивные (расширение ресурсной базы экономики за счёт научно-технических инноваций), а также инновационно-инвестиционные модели развития, что подтверждает объективность многоукладности экономики и выдвигает на первый план проблему оптимизации структуры управления общественным производством. Именно так и должна формироваться иерархия динамического моделирования долгосрочных прогнозов социально-экономического и технико-технологического развития применительно к отдельным отраслям, странам и, в целом, к мировой экономике.

Список использованных источников

1. Глазьев С.Ю. Современная теория длинных волн в развитии экономики. URL: <http://www.glazev.ru/upload/iblock/77b/77b8141cdfc1038b78520f79fc9acd40.pdf>
2. Ерзнкян Б.А. Технологическое и институциональное развитие социально-экономической системы в гетерогенной среде. // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований) Выпуск № 3 / том 4 / 2012. URL: // <http://cyberleninka.ru/article/n/tehnologicheskoe-i-institutsionalnoe-razvitie-sotsialno-ekonomicheskoy-sistemy-v-geterogennoy-srede>.
3. Каблов Е. Шестой технологический уклад // Наука и жизнь: журнал. – М., 2010. - № 4.
4. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики // Н.Д. Кондратьев; редкол.: Л.И. Абалкин (отв. ред.) и др. – М.: Экономика, 1989.
5. Крюкова Т.М. Технологические уклады как основа развития общественного производства и инновационной деятельности путём реализации промышленной политики в современных условиях хозяйствования и управления. // Труды НГТУ № 3, 2015. – С. 287-295. URL: // <http://www.nttu.ru/trudy/2015/03/287-294.pdf>
6. Рогозин Д.О. Робот встанет под ружьё // Российская газета. – М., 2013. - № 4.
7. Садовничий В.А., Акаев А.А., Коротаев А.В., Малков С.Ю. Моделирование и прогнозирование мировой динамики / Научный совет по Программе фонд. исследований Президиума Российской академии наук «Экономика и социология знания» – М.: ИСПИ РАН, 2012. – (Экономика и социология знания). – 359 с.
8. Селиванов С.Г., Паньшина О.Ю. Методы и модели управления сменой технологических укладов в системе научно-технологической подготовки производства. [Электронный ресурс] // Вестник ВГАТУ. Управление, вычислительная техника и информатика. Системный анализ. Том. 14. № 1 (36). С. 74-79. – Уфа: ВГАТУ – 2010. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metody-i-modeli-upravleniya-smenoy-tehnologicheskikh-ukladov-v-sisteme-nauchno-tehnologicheskoy-podgotovki-proizvodstva>
9. Тебекин А.В., Серяков Г.Н. Влияние динамики циклов экономической активности на перспективы развития национальной экономики [Электронный ресурс] // Проблемы современной экономики, № 1 (53). 2015. С.34-38. URL: // <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=5260>
10. Чернецкий Ю. Статистика знает не все, но многое /Ю. Чернецкий // Еженедельник 2000. – 2008. – №20.- С.11-12.
11. Шевченко И.К., Развадовская Ю.В. Структурный анализ технологических укладов в процессе развития промышленного сектора экономики: генезис, закономерности и тенденции. // Известия ЮФУ. Технические науки // 2012. - №8. – С. 58-65.
12. Шматков В.В., Кондратова Н.В. Прогнозирование научных направлений в стратегическом планировании развития университета. [Электронный ресурс] // Вестник ТвГУ. Серия «Экономика и управление». Выпуск № 21. – 2013. С. 17-24. URL: <http://eprints.tversu.ru/3954/>
13. Википедия [Электронный ресурс] – Режим доступа: // <https://ru.wikipedia.org/wiki>
14. Официальный сайт МВФ. URL: <http://www.imf.org/external/russian/index.htm>

Шарнопольская О.Н., к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННО-АНТИКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В статье исследована особая роль кризиса в экономическом развитии, особенности понятийного аппарата инновационно-антикризисного развития для дальнейшей разработки эффективных методов самоуправления, саморазвития в условиях системной многоукладности.

Ключевые слова: развитие, кризис, инновации, антикризисное управление, антикризисное развитие.

Keywords: development, crisis, innovation, crisis management, crisis development.

Постановка проблемы. Хронический характер кризисов в современных мировых экономических системах представляет одну из наиболее серьезных проблем социально-экономического развития. Их последствия проявляются в нарушениях интеграционного взаимодействия, неэффективного использования экономического потенциала национальной экономики, серьезных социальных потрясениях. И поскольку кризисы являются неотъемлемым этапом развития социально-экономических систем любого уровня, то актуальность приобретают вопросы формирования методологии антикризисного развития на основе исследований современного состояния экономики и имеющегося ресурсного потенциала.

Изучение кризиса на мировом уровне приобрело особую актуальность с научно-практической точки зрения. Системное исследование его особенностей, причин и форм проявления, последствий позволяет разрабатывать рекомендации по повышению устойчивости к кризисам и снижению их негативных социально-экономических последствий.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретическим исследованием экономических кризисов в разные времена и в разные периоды времени занимались зарубежные ученые самых разных экономических школ. Среди них – А. Смит, К. Маркс, Ф. Энгельс, И. Шумпетер, Дж. М. Кейнс, Дж. Гэлбрейт, Питирим Сорокин, П. Самуэльсон, Т. Веблен, У. Митчелл, Дж. М. Кларк, Дж. Хикс, К. Жюгляр, Дж. Китчин, Саймон Кузнец и др. Большое значение для теории и практики имеют фундаментальные работы по теории экономических циклов российского ученого Н. Кондратьева [1], а также труды экономиста М. Туган-Барановского [2], в которых ученый раскрывает связь промышленных циклов с периодами обновления основного капитала, показывает диспропорции в развитии средств производства и предметов потребления, особенности накопления в различных сферах.

Цель статьи. Обосновать особенности понятийного аппарата инновационно-антикризисного развития для дальнейшей разработки эффективных методов самоуправления, саморазвития в условиях системной многоукладности.

Изложение основного материала исследования. Развитие, как процесс закономерного изменения, перехода из одного состояния в другое, более совершенное, от старого качественного состояния к новому, от простого к сложному, от низшего к высшему всегда является прогрессивным. По Шумпетеру, экономическое развитие – это отдельное явление, совершенно отличное от того, что можно наблюдать в экономическом круговороте или в стремлении к равновесию. Это спонтанные и

дискретные изменения в путях течения экономической жизни, нарушение равновесия, которые навсегда меняют и меняют прежнее состояние равновесия [3].

Процесс экономического развития не может всегда идти прямолинейно, по восходящей линии. Развитие характеризуется неравномерностью, что вызвано противоречиями в производственно-экономической, организационно-управленческой, сбытовой деятельности системы. В этих противоречиях выражена вершина экономического развития данной системы, которой она способна достичь или уже достигла на данном этапе. Крайнее обострение противоречий приводит к кризису, как объективному этапу развития социально-экономических систем, а впоследствии при эффективном антикризисном управлении к дальнейшему развитию. Противоречия являются источником развития через кризисы – антикризисное развитие.

Кризисы как предмет научных исследований рассматриваются, как правило, из-за нарушений рыночного равновесия в мировой экономике, в отдельных государствах, а также отраслях и предприятиях. При этом природа каждого кризиса находится под влиянием различных условий и факторов, обусловленных особенностями и причинами возникновения, скоростью и интенсивностью, а макроэкономическое равновесие трактуется как устойчивость системы к переходам на качественно новую ступень развития.

Разделяя мнение ученых [4,5,6,8,11] о циклическом характере экономического развития, следует подчеркнуть, что кризис – это перманентное явление, которое имеет периодический и циклический характер и которому подвержены все страны независимо от уровня экономического развития. Закономерные процессы накопления капитала, его последующего инвестирования в экономику повторяются, только характер и последствия их проявления – разные. При эффективном результате система приобретает возможности развиваться, улучшаясь, а при неблагоприятном - перейти к функционированию в режиме саморазрушения. Окончательный вариант развития во многом зависит от выбранной стратегии антикризисного управления.

Так что сам термин «кризис» не содержит отрицательного значения, который в него чаще всего вкладывают, характеризуя опасности рыночной экономики, поскольку внутри каждой экономической системы объективно возникают и зреют предпосылки для перехода на новый организационно-технический уровень, способный обеспечить дальнейшее развитие социально-экономической системы и перейти к новому циклу экономического развития [7]. Еще К. Жюльяр охарактеризовал кризис, как оздоравливающий фактор.

Австрийский экономист Й. Шумпетер, который положил основу в теории инновационного развития, обосновал концепцию, согласно которой главной движущей силой долгосрочных колебаний капиталистической экономики является волнообразная динамика технических и технологических нововведений. Теория инновационного развития опирается также на научные открытия М. Туган-Барановского по утверждениям которого неравномерность и цикличность развития экономики зависит от научно-технического прогресса. По мнению М. Кондратьева, неравномерность научно-технического прогресса и накопления капитала приводит к периодичности развития экономики. Таким образом, каждый из циклов развития экономики имеет в своей основе соответствующие технологические революции и соответствующий срок внедрения их результатов.

Именно концепция технологических укладов, разработанная С.Ю. Глазьевым [8], является одним из основных направлений современной теории инновационного развития. Каждый переход к следующему укладу сопровождается технологическим кризисом, изменение которого приводит к существенным качественным трансформациям, как в организации производства, так и в международном разделении труда.

Все это позволяет утверждать, что выход из кризиса, эффективное и устойчивое развитие социально-экономических систем тесно связано именно с инновационным развитием экономики, синергией науки, производства, финансового сектора, государства – формированием национальной инновационной системы страны. В разных государствах они существенно различаются по принципам организации и функционирования в зависимости от ресурсного потенциала и социокультурных параметров общества, но во многом зависят от модели инновационного развития государства.

Инновации создают возможности для ускорения экономического роста стран на всех этапах развития. Однако реализация этих условий не происходит автоматически. Каждая страна должна определить такое сочетание мероприятий по активизации, которое позволит мобилизовать существующий в их экономике инновационный и творческий потенциал [9]. Согласно докладу «Глобальный инновационный индекс 2015г.» ведущими странами-инноваторами в мире являются государства с высоким уровнем дохода – Швейцария, Соединенное Королевство, Швеция, Нидерланды и США. В то время Китай, Малайзия, Вьетнам, Индия, Иордания, Кения и Уганда входят в группу стран, которые вышли в лидеры среди стран с аналогичными экономическими показателями [10]. «Во всем мире предпринимательство, лидерство и политическая воля играют большую роль в сфере инноваций. Препятствия исчезают, и динамичные инноваторы имеют более высокие показатели, чем можно было бы предположить, исходя из их доходов на душу населения. Их опыт становится основой для воспроизведения их успехов в других странах и превращения инноваций в поистине глобальную движущую силу устойчивого роста» [9].

Выдвинутая ООН концепция устойчивого развития ставит перед экономической наукой задачу поиска путей перехода от решения проблем преодоления или предсказания кризисов к обеспечению условий непрерывного поступательного развития экономики. Вместе с тем анализ теории и практики антикризисного управления свидетельствует о том, что методологические основы устойчивого развития экономических систем пока не сформированы. По мнению современного российского ученого С.Ю. Глазьева «... мировое научное сообщество, поднимая проблемы предупреждения, смягчения надвигающегося мирового кризиса, обоснованного объективными экономическими исследованиями не получили должной поддержки при разработке государственных программ экономического роста с учетом тенденций и закономерностей развития экономики» [11].

В теории и практике антикризисного управления возникает необходимость исследования существующих взаимосвязей между социально-экономическими системами различных видов и уровней, отражающих отношения системы и подсистем, а также отношения «элемент - система» [12].

В отличие от распространенных методологических подходов к управлению кризисами, как форме взаимодействия внешней и внутренней среды по предотвращению, диагностированию, смягчению кризисных процессов считаем целесообразным, с точки зрения стратегических целей и усиления роли практического применения, ввести вместо понятия антикризисное управление, кризис-менеджмент и пр. в методологию исследования современных экономических систем термин антикризисное развитие. Это позволит рассматривать кризис комплексно, как объективно-негативное явление, с одной стороны, без которого невозможен переход к новым формам инновационного развития – с другой.

Выводы. Исследование особой роли кризиса в развитии социально-экономических систем позволило установить, что кризис в определенный этап эволюционного экономического развития проявляется в противоречиях функционирования различных систем и одновременно является толчком к развитию.

Инновации ведут к качественному социально-экономическому развитию и должны составлять основу государственных стратегических программ. Дальнейших методологических исследований по антикризисному развитию, как управляемому процессу, отвечающего целям систем и соответствующего объективным тенденциям требуют научных подходов с учетом потребностей хозяйствующих субъектов различных уровней, которые используют в своей деятельности государственные программы.

Список использованных источников

1. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. – М.: Экономика, 2002. – 767 с.
2. Туган-Барановский М.И. Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и влияние на народную жизнь / М.И. Туган-Барановский. – СПб., 1894. – 35 с.
3. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Й. Шумпетер; [пер. с нем. В.С. Автономова, М.С. Любского, А.Ю. Чепуренко]. – М. : Изд-во Прогрес, 1982. – 455 с.
4. Аттали Ж. Мировой экономический кризис... А что дальше? / Ж. Аттали. – СПб.: Питер, 2009. – 176 с.
5. Леонтьев В. Экономическое эссе. Теории, исследования, факты и политика / В. Леонтьев. – М.: Политиздат, 1990. – 416 с.
6. Юсим В. Первопричина мировых кризисов / В. Юсим // Вопросы экономики. – 2009. – №1. – С. 28-39.
7. Шелегеда Б.Г., Корнев М.Н., Шарнопольская О.Н., Василишина Л.Н. О перерастании экономических кризисов в дефолт: Украина в сравнении с другими странами. Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Донецьк, ДонНТУ, 2014 - №4, С.5-20.
8. Глазьев С. Кризис, антикризисные меры и стратегия инновационного народнохозяйственного развития в зеркале теории долгосрочной мегатехнологической динамики / С. Глазьев // Российский экономический журнал. – 2008. – №12. – С. 3-9
9. Глобальный инновационный индекс 2015 г.: в рейтингах лидируют Швейцария, Соединенное Королевство, Швеция, Нидерланды и США. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2015/article_0010.html
10. The Global Innovation Index 2015 Effective Innovation Policies for Development. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_gii_2015.pdf
11. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. Монография. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.glazev.ru/upload/iblock/447/447bb80990661122507cb60abd78adb0.pdf>
12. Кислухина Ирина Анатольевна. Концептуальные основы антикризисного управления социально-экономическими системами в условиях институциональных преобразований: автореферат дис. ... доктора экономических наук: 08.00.05 / Кислухина Ирина Анатольевна; [Место защиты: Сургутский государственный университет Ханты-Мансийского автономного округа – Югры]. – Сургут, 2012. – 41 с.
13. Шарнопольская О.Н. Особенности методологического исследования развития социально-экономических систем в кризисных условиях. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ea.dgtu.donetsk.ua:8080/jspui/handle/123456789/29471>

Асмолова И.Н., кандидат экономических наук
ГОУ ВПО «Донецкий государственный институт городского хозяйства»

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЕ РЕСУРСНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ ТЭК

Рассмотрена роль автоматизированной обработки экономической информации с использованием средств связи в формировании стратегии управления ресурсным потенциалом предприятий ТЭК.

Ключевые слова: интегрированная технология, управление, информация, программное обеспечение, ресурсный потенциал предприятия.

Keywords: integrated technology, management, information, software, enterprise resource potential.

Автоматизированная обработка экономической информации с использованием средств связи и оргтехники вооружает администрацию и непосредственных исполнителей точными сведениями об объеме работы, время, необходимое для ее выполнения, об использовании трудовых и материальных ресурсов, о себестоимости и трудоемкости отдельных видов продукции и тому подобное. На основе этих данных осуществляются расчеты экономической эффективности производства, его отдельных отраслей и видов продукции, контролируется ход производства.

Использование современных информационных технологий (ИТ) в сфере управления и экономики обеспечивает повышение качества экономической информации, ее точности, объективности, оперативности и, как следствие, возможности принятия своевременных управленческих решений [1, с. 288].

Зарубежные специалисты выделяют пять тенденций развития информационных технологий. Первая тенденция связана с изменением характеристик информационного продукта, который все больше превращается в гибрид между результатом расчетно-аналитической работы и специфической услугой, предоставляемой индивидуальному пользователю ПЭВМ. Отмечается способность к параллельному взаимодействию логических элементов ИТ, совмещение всех типов информации (текста, образов, цифр, звуков) с ориентацией на одновременное восприятие человеком посредством органов чувств.

Прогнозируется ликвидация всех промежуточных звеньев на пути от источника информации к ее потребителю, например, становится возможным непосредственное общение автора и читателя, продавца и покупателя, певца и слушателя, ученых между собой, преподавателя и слушателя, специалистов на предприятии через систему видеоконференций, электронный киоск, электронную почту [2, с. 18].

Ведущей является тенденция к глобализации информационных технологий в результате использования спутниковой связи и всемирной сети Internet, благодаря чему люди смогут общаться между собой и с общей базой данных, находясь в любой точке планеты.

Конвергенция рассматривается как последняя черта современного процесса развития ИТ, которая заключается в устранении различий между сферами материального производства и информационного бизнеса, в максимальной диверсификации видов деятельности фирм и корпораций, взаимопроникновении различных отраслей промышленности, финансового сектора и сферы услуг [3, с. 78].

Для облегчения подготовительного процесса и самой диагностики технико-технологического потенциала нужно применять такие информационные

технологические инструменты, как базы данных, автоматизированное рабочее место специалиста-технолога, локальные и глобальные сети. Это связано с тем, что нужны для определения уровня технологии, технического состояния оборудования экономические показатели находятся в различных статистических и отчетных документах. Однако, определение РП только собственного производства недостаточно для принятия стратегических решений по развитию или активизации потенциала и дальнейшего пути достижения целей предприятия, поэтому нужно проводить аналогичную аналитическую деятельность относительно ближайших конкурентов и в целом по государстве и в сегменте рынка, который интересует. Для этого применяют статистические сборники и глобальную сеть Internet, то есть даже процесс экспресс-диагностики занимает много времени.

Применение комплексной интеллектуальной системы подготовки и принятия решений, которая хорошо работает с различными базами данных и может быть адаптирована к каждому конкретному предприятию, требует значительных финансовых вложений в начале, но впоследствии это окупается, в том числе благодаря удобству пользования, уменьшению лишних затрат времени и наглядности представленных результатов.

Новая интегрированная технология – сложный информационно-технологический и программный комплекс. Технология разрабатывается в ходе составления рабочего проекта. Все операции технологического процесса выполняют на ЭВМ последовательно, на одном рабочем месте и в соответствии со структурой [3, с. 180].

Основой обработки учетных задач являются различные виды информационных массивов. Первый вид связан с процессами сбора и регистрации первичных документов. При использовании ЭВМ появляется возможность автоматизировать процесс создания документов. Однако не исключена возможность поступления на ЭВМ и первичных документов, заполненных ручным способом. Второй вид информационного обеспечения – файлы переменной и условно-постоянной информации на машинных носителях и в памяти ЭВМ (база данных). Файлы переменной информации формируются на основании данных первичных документов и используются однократно при решении задачи за определенный период. Файлы условно-постоянной информации создаются однократно при внедрении проекта, используются многократно и периодически корректируются. К ним относятся массивы различных нормативов, справочные и другие данные. Выполнение всех операций определяет меню программы, которое высвечивается на экране сразу после включения машины. Меню представляет собой перечень блоков (модулей) программы, где каждый модуль выполняет определенные функции технологического процесса, начиная от ввода первичных документов и заканчивая составлением сводных отчетов.

В технологическом процессе, смоделированном на ЭВМ, можно выделить следующие этапы:

- подготовительный;
- начальный;
- основной.

Подготовительный этап связан с подготовкой программы и информационной базы к работе. Особое значение этот этап приобретает в начальный период при внедрении задачи.

Программа ввода документов предусматривает выполнение следующих функций:

- составление реестра введенных документов с присвоением уникального их номера, даты выписки и других признаков;
- автоматический ввод в документ справочных и условно-постоянных признаков;
- преобразование введенной цифровой информации в алфавитную;

- автоматическое выполнение проводок в журнале хозяйственных операций;
- удаление неверных документов;
- контроль и корректировка неверной информации;
- печать первичного документа;
- дублирование документов.

Начальный этап заканчивается размещением данных документов в базовые массивы. Основной этап является завершающим этапом работы с программой и связан с получением различных отчетных форм. В ходе выполнения основного этапа машиной обеспечивается получение из базы данных различных комбинированных (рабочих) массивов, используемых для составления отчетов. Каждый рабочий массив подлежит сортировке по какому-либо ключевому слову и подсчета в нем итоговых данных. В результате формируется отчетная сводка, которая затем выдается [4, с. 65].

Организация и реализация управленческих функций требует радикального изменения как самой технологии управления, так и технических средств обработки информации, среди которых главное место занимают персональные компьютеры. Они все более превращаются из систем автоматической переработки входной информации в средства накопления опыта управленческих работников, анализа, оценки и принятия наиболее эффективных экономических решений [5, с. 134].

Тенденция к усилению децентрализации управления влечет за собой распределенную обработку информации с децентрализацией применения средств вычислительной техники и совершенствованием организации непосредственно рабочих мест пользователей [6, с. 45].

Создание автоматизированных рабочих мест предполагает, что основные операции по накоплению, сохранению и переработке информации возлагаются на вычислительную технику, а экономист выполняет часть ручных операций и операций, требующих творческого подхода при подготовке управленческих решений. АРМ выполняют децентрализованную одновременную обработку экономической информации на рабочих местах исполнителей в составе распределенной базы данных (БД). При этом они имеют выход через системное устройство и каналы связи в ПЭВМ и БД других пользователей, обеспечивая таким образом совместное функционирование ПЭВМ в процессе коллективной обработки.

Синтез автоматизированных рабочих мест, выбор их конфигурации и оборудования для реальных видов экономической и управленческой работы имеет конкретный характер, который диктуется специализацией, поставленными целями, объемами работы. Однако любая конфигурация АРМ должна отвечать общим требованиям в отношении организации информационного, технического, программного обеспечения.

Программное обеспечение, прежде всего ориентируется на профессиональный уровень пользователя, соотносится с его функциональными потребностями, квалификацией и специализацией. Пользователь со стороны программной среды должен ощущать постоянную поддержку своего желания работать в любом режиме активно либо пассивно. Приоритет пользователя при работе с техникой несомненен. Поэтому при их взаимодействии предусматривается максимальное обеспечение удобств работы человека за счет совершенствования программных средств. Итак, на основе управления данными показателями можно управлять ресурсным потенциалом предприятий ТЭК, ориентироваться на получение максимально запланированной прибыли и повышения уровня конкурентоспособности ресурсного потенциала в будущем.

Таким образом, должна быть обеспечена тесная взаимосвязь при управлении ресурсным потенциалом предприятия ТЭК между его составляющими: технологической, финансовой, кадровой, организационной, информационной.

Так же необходимо проследить связь между полезностью, которую приносит каждая составляющая ресурсного потенциала предприятия и величиной средств, которые отводятся для использования ресурса в целях обеспечения своей экономической деятельности.

Список использованных источников

1. Кяран У. Ключові фінансові показники. Аналіз та управління розвитком підприємства / У. Кяран; пер. з англ. – К.: Всесвіт; Наук. думка, 2001. – 367 с.
2. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління: Автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.07.01 / Національний технічний ун-т «Харківський політехнічний ін-т». – Х., 2006. – 36 с.
3. Лепа Р. Н. Ситуационный механизм подготовки и принятия управленческих решений на предприятии: методология, модели и методы : [монография] / Р. Н. Лепа ; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк : Юго-Восток, Лтд, 2006. – 308 с.
4. Трифонова О.В. Ефективне управління виробничими ресурсами як передумова інвестиційної привабливості вугільних шахт [Текст] / О.В. Трифонова // Економіка промисловості. – 2007. – № 4. – С. 97-101.
5. Туріянська М. М. Інвестиційні джерела: Монографія. - Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2004. - 317 с.
6. Черваньов Д. М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України / Д. М. Черваньов, Л. І. Нейкова. – К. : Знання, КОО, 2004. – 514 с.

Горощенко В.В., к.э.н.,
доц. кафедры «Управление бизнесом и персоналом»
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

ПРОЦЕСС ВЫБОРА СТРАТЕГИИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ С УЧЕТОМ ФАЗЫ КРИЗИСА

Рассмотрены принципы антикризисного управления предприятием. Указаны фазы кризиса и соответствующие им инновационные стратегии. Предложен процесс выбора стратегии антикризисного управления с учетом фазы кризиса.

Ключевые слова: антикризисное управление, принцип, фаза кризиса, инновационный процесс, инновационная стратегия.

Keywords: crisis management, principle, crisis phase, innovative process, innovative strategy.

Постановка проблемы. Долговременное и устойчивое развитие промышленных предприятий является одной из основных задач рыночной экономики, происходящие изменения в которой ставят вопрос о создании эффективного механизма управления, с помощью которого можно повысить результативность производства. Для этого необходима многогранная система мер антикризисного управления предприятием.

Сложившаяся в настоящее время ситуация в экономике характеризуется инновационным кризисом, который проявляется в следующем:

- общий спад производства и конкурентоспособности продукции;
- снижение заинтересованности большинства товаропроизводителей в проведении инновационных мероприятий;
- сокращение количества внедряемых инноваций;
- отсутствие источников финансирования не только инновационной деятельности, а и в целом деятельности предприятия
- практически полное отсутствие у государственных структур целостной инновационной политики и др.

С учетом этого поиск возможных решений проблем управления инновационными процессами становится одной из важнейших задач антикризисного управления.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы антикризисного управления нашли отражение в работах В.И. Успенко, Б.Г. Шелегеды, О.Г. Кирдиной, В.В. Коваленко, С.Г. Биляева, Л.О. Лигоненко, Т.Л. Мостенской, С.Н. Кукушкина, А. Н. Ряховской и др.

Цель исследования. Рассмотреть связь между инновационной деятельностью предприятия и антикризисным управлением и на основе этого предложить процесс выбора стратегии антикризисного управления.

Задачи исследования:

1. Рассмотреть сущность и принципы, на которых должно базироваться антикризисное управление предприятием для эффективного проведения диагностики инновационной несостоятельности предприятия;
2. Изучить фазы кризиса и соответствующие им инновационные стратегии;
3. Предложить процесс выбора стратегии антикризисного управления с учетом фазы кризиса.

Изложение основного материала. Управление инновационной деятельностью предприятия должно охватывать процессы анализа, планирования, организации,

стимулирования и контроля инновационного развития с целью поддержания уже существующих конкурентных преимуществ на рынке и завоевания новых перспективных позиций.

Антикризисное управление предприятием для эффективного проведения диагностики инновационной несостоятельности предприятия должна базироваться на определенных принципах, заложенных в теории менеджмента, а именно:

- принцип превентивности действий предполагает, что лучше предотвращать угрозу кризиса, чем осуществлять его локализацию и обеспечивать нейтрализацию его негативных последствий;

- принцип постоянной готовности реагирования требует постоянного реагирования на внутренние и внешние симптомы и причины кризисов предприятием на любом этапе его функционирования в условиях меняющейся среды;

- принцип срочности предполагает, что, чем раньше будут применены антикризисные механизмы, начиная с прогнозирования и диагностирования всех элементов выявления симптомов кризисов, тем больше возможности восстановления равновесия будет располагать предприятие;

- принцип альтернативности действий предусматривает наличие и рассмотрение каждым предприятием максимально возможного количества альтернативных проектов по нейтрализации отдельного кризиса;

- принцип адаптивности предусматривает необходимость высокого уровня гибкости антикризисного менеджмента, его быструю адаптацию к той или иной форме кризиса, переменным условиям внешней и внутренней финансовой среды;

- принцип адекватности реагирования предприятия на степень реальной угрозы его равновесия предполагает, что применение отдельных инструментов нейтрализации угрозы кризиса и ее ликвидации, должно вытекать из реального уровня такой угрозы и быть адекватным уровню;

- принцип комплексности принимаемых решений предполагает, что практически каждый кризис касается функционирования различных подсистем предприятия, а, следовательно, требует комплексного характера от сложившейся системы разрабатываемых и реализуемых антикризисных мер;

- принцип приоритетности использования внутренних возможностей предполагает, что в процессе антикризисного управления предприятие должно рассчитывать исключительно на внутренние возможности;

- принцип оптимальности внешней санации означает, что в процессе выбора форм внешней санации и состава внешних санаторов на стадии глубокого кризиса следует исходить из системы определенных критериев, которая разрабатываясь в процессе антикризисного финансового управления должна быть достаточной и необходимой для своевременного погашения кризиса;

- принцип эффективности определяет необходимость сопоставления эффекта от антикризисного управления с затратами на реализацию его мероприятий и с имеющимися финансовыми ресурсами.

Реализация антикризисных стратегий в значительной степени зависит от качества инновационных решений, которые организационно экономически смогут обеспечить достижение поставленной цели. Таким образом, главную роль в процессе антикризисного управления играют не только единичные инновации, но и масштабные инновационные стратегии, направленные на развитие предприятия в течение длительного периода времени [1, с.4].

И если выбор той или другой стратегии инновационного развития предприятия определяется, главным образом, внешними условиями, то непосредственное внедрение инноваций зависит от его потенциала, внутренней организации и выполнения каждого

вида деятельности. Новые задания требуют установления новой системы связей, как между уровнями управления, так и между производственными подразделениями [2, с.5].

Процесс диагностики кризиса на предприятии представляет собой систему целевого анализа, направленного на выявление признаков кризисного состояния. В тоже время в результате диагностики кризис может быть выявлен на различных стадиях его протекания. А использование различных инновационных стратегий на всех этапах протекания кризиса позволит предупредить возникновение и развитие негативных последствий.

Несмотря на многообразие кризисных ситуаций, могут быть выделены следующие фазы кризиса и соответствующие им инновационные стратегии [3, с.94]:

Первая – снижение рентабельности и объемов прибыли вследствие чего ухудшается финансовое положение предприятия, сокращаются источники и резервы развития. Решение проблемы может лежать в разработке стратегии поиска и привлечения новых инвестиций для реализации инновационных стратегий на имеющихся мощностях. Поскольку резервные фонды предприятия не истощены, реализация стратегии позволит увеличить конкурентоспособность продукции.

Вторая – убыточность производства. Следствием служит уменьшение резервных фондов предприятия (если таковые имеются – в противном случае сразу наступает третья фаза). В данном случае можно использовать стратегию полной инновационной реструктуризации предприятия, которая предполагает расширение номенклатуры выпускаемых товаров. В качестве источников финансирования можно выделить средства от продажи или сдачи в аренду части имущества в результате сокращения масштабов предприятия.

Третья – истощение или отсутствие резервных фондов, при этом на погашение убытков предприятие направляет часть оборотных средств и тем самым переходит в режим сокращенного воспроизводства. Реструктуризация уже не может быть использована для решения проблемы, так как отсутствуют средства на ее проведение. Нужны оперативные меры по стабилизации финансового положения предприятия и изысканию средств. На данном этапе может быть реализована стратегия сдачи высвободившихся активов на правах аренды или лизинга для реализации инновационных проектов, которая позволит аккумулировать дополнительные финансовые ресурсы на развитие предприятия. В случае непринятия таких мер или их неудачи кризис переходит в четвертую фазу.

Четвертая – неплатежеспособность предприятия. Предприятие достигло того критического порога, когда нет средств профинансировать даже сокращенное воспроизводство и (или) погашать долговые обязательства. Возникает угроза остановки производства и (или) банкротства. Необходимы экстренные меры по восстановлению платежеспособности предприятия и поддержанию производственного процесса. В рамках процедуры внешнего управления можно использовать стратегию государственной поддержки инновационных проектов и выступление государства в качестве гаранта перед кредиторами и инвесторами предприятия.

Таким образом, для третьей и четвертой фаз характерны нестандартные, экстремальные условия функционирования предприятия, требующие срочных вынужденных мер.

С учетом вышеизложенного процесс выбора стратегии антикризисного управления с учетом фазы кризиса, в которой находится предприятия, может быть представлен следующим образом (рис.1).

На первом этапе осуществляется диагностика предприятия, которая предполагает анализ факторов макро и микроокружения влияющих на предприятия. В результате анализа осуществляется оценка возможностей и угроз со стороны конкурентов, потребителей, поставщиков, государственных органов и пр., а также

проводится оценка имеющегося потенциала предприятия (финансового, инвестиционного, инновационного, технического, трудового и пр.).



Рис.1 Процесс выбора стратегии антикризисного управления с учетом фазы кризиса

Далее выявляются проблемы, вызвавшие кризис на предприятии и определяется фаза кризиса, в которой на данный момент времени находится предприятия:

- первая фаза - снижение рентабельности и объемов прибыли;
- вторая - убыточность производства;
- третья - истощение или отсутствие резервных фондов;
- четвертая - неплатежеспособность предприятия.

На основе установленной фазы происходит разработка вариантов антикризисных стратегий предприятия и определяется какие именно инновационные мероприятия необходимо проводить, т.е инновации будут носить локальный или же глобальный характер.

Следующим этапом естественно будет определение потребности в ресурсах для проведения инновационных мероприятий, поскольку любая инновация требует инвестиционных (финансовых) затрат.

Если в результате выявляется, что ресурсов не достаточно, то необходимо осуществлять поиск дополнительных источников финансирования антикризисных мер.

В случае, если ресурсов достаточно, то осуществляется переход к следующему этапу, а именно – к реализации выбранной стратегии.

Следующим шагом будет оценка эффективности выбранной стратегии. В случае, если эффективность недостаточная, то происходит возврат к разработке вариантов антикризисных стратегий предприятия. Достаточная эффективность будет свидетельствовать об улучшении кризисной ситуации на предприятии.

Последним этапом будет контроль за состоянием предприятия.

Наибольший эффект может быть достигнут в результате комплексного использования инноваций на всех этапах антикризисного управления, которые включают как предвидение, предупреждение, отсрочку кризиса, так и устранение негативных последствий кризисных ситуаций и реализацию имеющегося потенциала для дальнейшего развития организации [4, с.171].

Выводы. Использование инноваций в антикризисном управлении предприятием, учитывающем имеющийся в его распоряжении потенциал и направленный на выбор и реализацию стратегий с учетом фазы кризиса является важным не только с точки зрения улучшения кризисного состояния предприятия в данный момент времени, а и выхода из него и предупреждения в будущем.

Список использованных источников

1. Беляєв В.Б. Основні тенденції формування інноваційних технологій / В.Б. Беляєв // Законодавство і економіка. – 2008. – № 2.-С.12-15
2. Успенко В.И. Управление проблемным предприятием: монография / Успенко В.И., Куклин В.М., Захарченков А.С. – Харьков : Бурун Книга, 2010. – 336 с.
3. Николаев А.Н. Инновации как инструмент антикризисного управления в промышленности /А.Н. Николаев, Л.И. Алексахина, С.А. Масютин// Транспортное дело в России.–2011. - №9. –с.93-94
4. Кірдіна О.Г. Процесні технологічні інновації в системі антикризового управління / О.Г.Кірдіна // Вісник економіки транспорту і промисловості.- 2014.-№45.- С.170-174

Задорожник В.Ю., к.э.н.
доцент кафедры "Бухгалтерский учет и аудит"
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ СУЩНОСТИ И СОДЕРЖАНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

В статье рассмотрена экономическая сущность нематериальных активов. Проведен анализ нормативно-правового регулирования их учета. Раскрыты методологические основы формирования информации об объектах нематериальных активов. Изучены проблемы идентификации и оценки объектов права интеллектуальной собственности, и предложены пути их решения.

Ключевые слова: нематериальные активы, объекты интеллектуальной собственности, критерии признания, идентификация, оценка.

Keywords: intangible assets, intellectual property objects, the recognition criteria, identification, evaluation.

Постановка проблемы. В последнее время уделяется значительное внимание использованию объектов нематериальных активов в хозяйственной деятельности предприятия как потенциального источника получения экономических выгод. Интеллектуальная собственность является относительно новым объектом бухгалтерского учета, что обусловлено нематериальной природой, особенностями правовой охраны и отражением ее в составе активов. Значительная часть объектов интеллектуальной собственности только начинает быть участниками хозяйственного оборота, что требует постоянного пересмотра и совершенствования методики бухгалтерского учета с целью учета всего разнообразия и разнородности объектов.

Анализ последних исследований и публикаций. Развитию теории и практики вопросов бухгалтерского учета нематериальных активов посвящены работы отечественных и зарубежных ученых, таких как Е. Бобровой, Н. Кнуховой, И. Павлюка, Г. Нашкерской, Ф. Бутинца, А. Лаврова, Л. Котенка, С. Поленова, Е. Анненковой, Е. Мизиковского, Р. Каплан, Д. Нортон, Б. Лева и др. [4-8].

В то же время, глубокие и всесторонние теоретические исследования в данной области с комплексным анализом как отечественной, так и международной учетной практики довольно редкие, а иногда, и вовсе отсутствуют. В большинстве работ в неполной мере дается критический анализ существующих теоретико-методологических основ и практической многоаспектности учета данного вида активов, недостаточное внимание уделяется вопросам совершенствования методологии и практики бухгалтерского учета нематериальных активов.

Цель статьи. Научное обоснование теоретических и методических положений и разработка рекомендаций по совершенствованию организации учета нематериальных активов.

Изложение основного материала исследования. Основные положения по организации учета нематериальных активов приведены в П(С)БУ 8 и МСБУ 38 [2, 3]. В соответствии с п. 4 П(С)БУ 8 нематериальный актив - это немонетарный актив, который не имеет материальной формы, может быть идентифицирован [2].

Для признания актива объектом НМА необходимо принять во внимание общие критерии признания активов. Приобретенный или полученный объект НМА зачисляются на баланс, если одновременно выполняются следующие условия: 1) предприятие осуществляет контроль над ним; 2) существует вероятность получения будущих

экономических выгод, связанных с его использованием; 3) его стоимость может быть достоверно определена. Таким образом, чтобы признать НМА, недостаточно только иметь возможность идентифицировать этот актив. Согласно п. 6 П(С)БУ 8 приобретенный или полученный НМА отражается в балансе, если существует вероятность получения будущих экономических выгод, связанных с его использованием, и его стоимость может быть достоверно определена.

Если объект отвечает всем перечисленным выше критериям, то в бухгалтерском учете он будет учитываться как НМА. Если объект не соответствует хотя бы одному из перечисленных критериев признания, то расходы, связанные с его приобретением или созданием, признают расходами того отчетного периода, в котором они были осуществлены, без признания таких расходов в будущем объектом НМА (п. 8 П(С)БУ 8). Не признают НМА, а отражают в составе расходов того отчетного периода, в котором они были осуществлены, расходы на (п. 9 П(С)БУ 8): исследования; подготовку и переподготовку кадров; рекламу и продвижение продукции на рынке; создание, реорганизацию и перемещение предприятия или его части; повышение деловой репутации предприятия, стоимость изданий и расходы на создание торговых марок (товарных знаков).

А вот расходы на разработку могут быть признаны НМА при условии, что предприятие имеет (п. 7 П(С)БУ 8): намерение, техническую возможность и ресурсы для доведения НМА до состояния, в котором он пригоден для реализации или использования; возможность получения будущих экономических выгод от реализации или использования НМА; информацию для достоверного определения расходов, связанных с разработкой НМА.

Согласно п. 5 П(С)БУ 8 в бухгалтерском учете НМА поделены на группы, каждая из которых представляет собой совокупность НМА, однотипных по назначению и условиям использования.

Идентификация объекта права интеллектуальной собственности означает установления наличия и действия документов, удостоверяющих правомерное приобретение права авторства. Идентификация является обязательным условием для учета объектов интеллектуальной собственности [2]. Однако, П(С)БУ 8 не поясняет, как актив может быть идентифицирован. Поэтому обратимся к международным стандартам.

Так, § 12 МСБУ 38 «Нематериальные активы» [3] определено, что актив считают идентифицированным, если он:

- может быть обособлен, т. е. его можно отделить от субъекта хозяйствования и продать, передать в аренду или обменять, независимо от того, намерен ли субъект сделать это, либо
- возникает вследствие договорных или других юридических прав, независимо от того, могут ли они быть переданы или обособлены от субъекта хозяйствования либо же от других прав и обязательств.

Отделимостью НМА обусловлена их возможность выступать в качестве товара. НМА представляют собой специфический вид имущества предприятия. Предприятие - держатель этого имущества на основе прав владения или собственности - имеет возможность распоряжаться им по своему усмотрению: продавать, обменивать, распределять, сдавать в аренду. Возможность предприятия распоряжаться своим имуществом подразумевает, что это имущество может быть, во-первых, оценено и, во-вторых, отчуждено. Однако возможность предприятия отчуждать имущество подразумевает возможность определения цены НМА и их ликвидационной стоимости. Это замечание имеет важнейшее значение для оценки стоимости имущества предприятия. С другой стороны, возможность отчуждения не должна ограничиваться характером самого объекта; ограничивающим фактором здесь могут выступать только

договорные особенности правообладания и, в исключительных случаях, нормативные ограничения.

Описанные выше обстоятельства значительно сужают круг объектов, которые должны идентифицироваться как НМА. В частности, в составе НМА не могут быть учтены неотчуждаемые или неисключительные права, к которым относятся, например, лицензии на занятие определенным видом деятельности. Плата за такие лицензии представляет собой форму налога за право заниматься соответствующей деятельностью, лицензионный сбор не является ценой по договору купли-продажи, а сама лицензия лишь удостоверяет факт оплаты лицензионного сбора. В случаях, когда лицензия выдается предприятию в удостоверение того, что оно имеет все необходимые условия для занятия определенным видом деятельности, такая лицензия является по своему характеру сертификатом, а уплаченный сбор - платой за услуги сертификации. Не являясь по экономическому содержанию вложениями в необоротные активы, расходы по оплате таких лицензий должны быть учтены в составе текущих или отложенных расходов. Определению НМА соответствуют только те лицензии на определенные виды деятельности, которые предоставляют их владельцам монопольные права и привилегии.

Права на объекты интеллектуальной и промышленной собственности учитываются в составе НМА при соблюдении условий длительности использования и доходности. В соответствии с нормативными указаниями в эту группу входят права, возникающие из авторских и иных договоров на произведения науки, литературы, искусства и объекты смежных прав, на программы ЭВМ, базы данных и др., из патентов на изобретения, промышленные образцы, коллекционные достижения, из свидетельств на полезные модели, товарные знаки и знаки обслуживания или лицензионных договоров на их использование; из прав на ноу-хау и др.

Формулировка, при которой программы ЭВМ и базы данных выделены как отдельный объект интеллектуальной собственности, стала одной из причин тех трудностей, которые возникают при идентификации программных продуктов. Имущественные права на программный продукт, которые может приобретать предприятие - это право на распространение, право на импорт, право на сообщение для всеобщего сведения, право на публичный показ. Если предприятие приобретает по авторскому договору либо договору на передачу части исключительных имущественных прав программный продукт и использует его в соответствии с условиями договора для извлечения дохода, этот объект идентифицируется как НМА.

Приобретая экземпляр программы или базы данных, предприятие не приобретает исключительных имущественных прав и может использовать его только для личных целей (в том числе для целей собственного производства); экземпляр может быть продан, но не подлежит распространению (тиражированию) и сдаче в аренду. Для решения задачи идентификации экземпляра программного продукта как объекта учета на первый план выходит его предполагаемое использование на предприятии. Экземпляр программы является источником дохода, который может быть оценен и учтен отдельно от других доходов только в том случае, если программа непосредственно используется для производства продукции или оказания услуг. Стоимость этого средства производства может быть перенесена через амортизацию непосредственно на стоимость продукции. Экземпляры программных продуктов, используемых в управленческих целях, не приносят доходов, которые могут быть оценены и отделены от других ресурсов. Таким образом, имеющаяся практика учета бухгалтерских, справочных и других подобных программ в составе НМА не соответствует экономическому содержанию этих объектов. МСБУ 38 предписывает учитывать объекты, имеющие нематериальный характер, но не являющиеся отдельным источником дохода, в составе текущих или отложенных расходов. Однако если

экземпляр программного продукта используется в течение длительного времени, имеет высокую учетную стоимость, обладает ликвидационной стоимостью и может отчуждаться, его целесообразно учитывать в составе необоротных активов предприятия.

В бухгалтерском учете приобретенные (созданные) НМА зачисляются на баланс предприятия по первоначальной стоимости (п. 10 П(С)БУ 8). Порядок формирования первоначальной стоимости зависит от способа получения НМА и оговорен в пп. 11 - 17 П(С)БУ 8.

Рассмотрим, как формируют первоначальную стоимость объектов НМА в налоговом и бухгалтерском учете в зависимости от способа их получения (см. табл. 1).

Таблица 1

Порядок формирования первоначальной стоимости НМА

№ п/п	Способ поступления НМА	Первоначальная стоимость объектов НМА	
		бухгалтерский учет	налоговый учет
1	2	3	4
1	Приобретение НМА за денежные средства	Перечень расходов, составляющих первоначальную стоимость поступивших объектов НМА в бухгалтерском учете, приведен в п. 11 П(С)БУ 8. На него ориентируемся и в налоговом учете. Так, первоначальная стоимость приобретаемого объекта НМА состоит из: цены (стоимости) приобретения (кроме полученных торговых скидок); таможенной пошлины; не прямых налогов, не подлежащих возмещению; финансовых расходов, включение которых в себестоимость квалификационных активов предусмотрено П(С)БУ 31; других расходов, непосредственно связанных с его приобретением и доведением до состояния, в котором он пригоден для использования по назначению	
4	Самостоятельное создание НМА	Перечень расходов, составляющих первоначальную стоимость самостоятельно созданных НМА в бухгалтерском учете, приведен в п. 17 П(С)БУ 8. Первоначальная стоимость самостоятельно созданного НМА состоит из: прямых расходов на оплату труда; прямых материальных расходов; других расходов, непосредственно связанных с созданием этого НМА и доведением его до состояния пригодности для использования по назначению (оплата регистрации юридического права, амортизация патентов, лицензий и т. п.)	
5	Внесение НМА в уставный капитал	Первоначальной стоимостью признают согласованную учредителями (участниками) предприятия справедливую стоимость НМА с учетом доп. расходов (п. 14 П(С)БУ 8)	Первоначальной стоимостью признают объекта НМА согласованную учредителями (участниками) предприятия стоимость, но не выше обычной цены
6	Бесплатное получение НМА	Первоначальной стоимостью НМА является их справедливая стоимость на дату получения с учетом доп. расходов, (п. 13 П(С)БУ 8)	Бесплатно полученные НМА (ввиду отсутствия расходов, связанных с их приобретением) не подлежат налоговой амортизации. Поэтому первоначальная (амортизируемая) стоимость по таким НМА не определяется

Продолжение табл. 1

1	2	3	4
7	Получение НМА в обмен на подобный объект	Первоначальная стоимость НМА, полученного в обмен на подобный объект, равняется остаточной стоимости переданного НМА. Если остаточная стоимость переданного объекта превышает его справедливую стоимость, то первоначальной стоимостью НМА, полученного в обмен на подобный объект, является его справедливая стоимость с включением разницы в финансовые результаты (расходы) отчетного периода	Первоначальная стоимость объекта НМА, полученного в обмен на подобный объект, равняется амортизируемой стоимости переданного объекта НМА за вычетом сумм накопленной амортизации, но не выше обычной цены объекта НМА, полученного в обмен
8	Получение НМА в обмен на неподобный объект	Первоначальная стоимость объекта НМА, полученного в обмен на неподобный объект, равняется справедливой стоимости переданного немонетарного актива, увеличенной (уменьшенной) на сумму денежных средств или их эквивалентов, которая была передана (получена) при обмене (п. 12 П(С)БУ 8)	Первоначальная стоимость объекта НМА, полученного в обмен (или частичный обмен) на неподобный объект, равняется амортизируемой стоимости переданного объекта НМА за вычетом сумм накопленной амортизации, увеличенной (уменьшенной) на сумму средств или их эквивалента, переданную (полученную) при обмене, но не выше обычной цены объекта НМА, полученного в обмен

Как видно из табл.1, учет нематериальных активов осуществляется в исторической оценке.

Интеллектуальная собственность как объект оценки – исключительное право гражданина или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг (фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и т. п.).

Руководствуясь вышеприведенным определением, оценку интеллектуальной собственности можно обозначить как процесс установления полезности результатов интеллектуальной деятельности и приравненных к ним средств индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг. Для практической оценки стоимости такого вида нематериальных активов как интеллектуальная собственность рекомендуем применять затратный, доходный и рыночный подходы, обычно используемые в оценке других видов активов. Так, рыночный подход к оценке нематериальных активов предполагает определение стоимости нематериального актива, полученного организацией, исходя из цены, по которой в сравнительных обстоятельствах приобретаются аналогичные нематериальные активы. Если при оценке объекта нематериальных активов можно найти достаточное количество аналогов, то полученная с помощью данного подхода величина его стоимости будет иметь минимальную погрешность. В этом состоит

главное достоинство рыночного подхода. При применении затратного подхода стоимость объекта нематериальных активов определяется исходя из суммы затрат на его создание или приобретение. Главным преимуществом затратного подхода является несложность получения исходных данных для расчета стоимости нематериальных активов, кроме того, все затраты могут быть подтверждены документально. В отличие от затратного подхода, доходный подход позволяет оценить возможные экономические выгоды, которые могут принести нематериальные активы. В зарубежной практике такие выгоды принято называть справедливой стоимостью. Оценивать объекты нематериальных активов по справедливой стоимости, определенной на основе доходного подхода, можно для целей раскрытия информации о них в бухгалтерской отчетности [4].

Выводы. Таким образом, анализ нормативных документов и зарубежной практики учета НМА позволил определить основные признаки, по которым объекты могут быть отнесены к НМА: длительный срок полезного использования; способность приносить доход; возможность оценки по фактически произведенным затратам; способность к отчуждению. Это даст возможность учитывать специфический характер и особенности объектов учета, содержание и способы реализации имущественных прав, их целевое назначение в деятельности предприятия.

На практике нужно четко разграничивать использование объекта интеллектуальной собственности и использование экземпляра объекта интеллектуальной собственности. Право интеллектуальной собственности и право собственности на вещь не зависят друг от друга. Переход права на объект интеллектуальной собственности не означает перехода права собственности на вещь, и наоборот - переход права собственности на вещь не означает перехода права на объект интеллектуальной собственности.

Интеллектуальная собственность как объект оценки – исключительное право гражданина или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг (фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и т. п.). Руководствуясь вышеприведенным определением, оценку интеллектуальной собственности можно обозначить как процесс установления полезности результатов интеллектуальной деятельности и приравненных к ним средств индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг. Для практической оценки стоимости такого вида нематериальных активов как интеллектуальная собственность рекомендуется применять затратный, доходный и рыночный подходы, обычно используемые в оценке других видов активов. Правильно выбранный метод оценки нематериальных активов позволит наряду с подтверждением права собственности поставить такие объекты на баланс предприятия в качестве активов.

Список использованных источников

1. Налоговый кодекс Украины от 18.11.2010 № 2755-VI (с изменениями и дополнениями). [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755>.
2. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 8 «Нематериальные активы», утв. Приказом Министерства финансов Украины от 18.10.99 г. №242 (с изменениями и дополнениями). [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG4043.html.

3. Международный стандарт бухгалтерского учета 38 «Нематериальные активы». [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://buhgalter911.com/Res/MSBO/MSBO38_01012015.pdf
4. Нашкерская Г. Оценка нематериальных активов / Г. Нашкерская // Бухгалтерский учет и аудит. - 2006. - №11. - С.23-30.
5. Зайковский А. Идентификация нематериальных активов - бухгалтерского учета/ В. Зайковский, В. Комаров // Интеллектуальная собственность. - 2008. - №5. - С.13-19.
6. Назарбаева И. Нематериальные активы: непростой путь к признанию / И. Назарбаева // Сборник систематизированного законодательства. - 2009. - Вып.6. - С.91-96.
7. Hitchner R. James, under the editorship of V. M. Rutgaizer "Valuation of intangible assets" (Chapters from monographs – James R. Hitchner "Financial Valuation: Applications and Models", 2nd edition, Inc., Hoboken, New Jersey – 2006)
8. Harvesting Intangible Assets: Uncover Hidden Revenue in Your Company's Intellectual Property Paperback – October 20, 2011 by Andrew J. Sherman (Author).

Иванина Е.А. к.э.н., доцент

ГОУ ВПО «Донецкий государственный университет управления»

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ГЕНЕЗИС СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В ОЦЕНКАХ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ

Данная статья содержит исследования относительно генезиса социальной ответственности в России с точки зрения повышения уровня социализации общества. Изучено сущностное значение дефиниции «социальная ответственность». Выделены этапы становления и развития социальной ответственности Российского общества.

Ключевые слова: генезис, благотворительность, меценатство, социальная ответственность

Key words: genesis, charity, philanthropy, social responsibility

Постановка проблемы. В рамках теории социализации, человек реализует свои индивидуальность и потребности в связях и коммуникациях с себе подобными, то есть он принципиально коллективен [1]. Каждый индивид, будучи социальным, принадлежит к определенному общественному строю, государству. Государство на определенном этапе развития становится интегративной социальной сферой, исходя из потребностей сообщества, в нем рождаются общие механизмы прогресса, безопасности, социальной справедливости, перераспределения, что в целом можно определить как социальная ответственность общества. В настоящее время значительное внимание уделено вопросам социальной ответственности бизнеса, как одного из важных составляющих повышения качества жизни общества, однако в рамках концепции социальной ответственности, на наш взгляд, следует учитывать роль государственных и муниципальных органов власти в повышении уровня социализации общества. Следовательно, в реализации основных уровней социальной ответственности бизнеса одну из ведущих позиций занимают и органы власти соответствующего уровня, а, следовательно, актуализируется проблематика и социальной ответственности государства, региональных и муниципальных управленческих структур.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблематики социальной ответственности бизнеса изучается с 20-х годов прошлого века. Актуальны дискуссии в ученых, деловых и общественных кругах относительно сущности данной дефиниции. Достаточно широко изучены вопросы корпоративной социальной ответственности бизнес структуру [2-6], однако вопросы касательно значимости роли и содержательной составляющей властных структур в реализации принципов социальной ответственности исследованы не достаточно.

Цель статьи. В этой связи считаем необходимым, исследовать генезис данного явления в истории России и определить роль и значение властных структур в реализации принципов социальной ответственности.

Изложение основного материала исследования. Факт социальной ответственности, как общественного явления свидетельствует о повышении уровня развития человечества, поскольку первой ступенью, принципиально отличающей человека от животного, стало умение использовать предметы труда в своей жизни, второй ступенью — умение добывать не только жизненно необходимый минимум, но и получать излишки и совершать обмен ими с другими людьми, далее — умение обеспечить себе достойный уровень жизни путем постоянного эффективного процесса труда. А вот способность нести ответственность за последствия своего благополучия, ограничивать себя в пользу окружающих — есть высшая ступень этой лестницы.

Рассмотрим сущность дефиниции «социальная ответственность». Анализ ряда литературных источников [1-7] показал наличие значительного числа трактовок данного термина, в основном с точки зрения понимания корпоративной социальной ответственности. В 2010 г. был принят стандарт – международное руководство по социальной ответственности ISO 26000, где приведена трактовка около 27 терминов, касающихся проявления, реализации и измерения социальной ответственности.

На основе сложившихся подходов к пониманию дефиниции «социальная ответственность» уточним существующие определения на основе сущностного анализа.

Социальное (лат. *Socialis* - товарищеский, общественный) - одна из основных категорий социологии и социальной философии. Впервые она была введена в научный оборот К. Марксом для обозначения характеристики одной из сторон общественной жизни. Социальное - это совокупность определенных черт и особенностей общественных отношений, интегрированная индивидами или общностями в процессе совместной деятельности в конкретных условиях, которая проявляется в их отношениях, отношении к своему месту в обществе, социальных явлений и процессов. Социальное проявляется везде, где действие одного человека сопоставляется с действием другой. По своему содержанию социальное является отражением организации и жизнедеятельности общества как субъекта исторического процесса. Это интегративное образование, аккумулирует знания, опыт, традиции и творческие способности и реальную оценку состояния развития общества и его элементов. Оно выражает характер использования потенциала и социальных резервов общества, коллектива, группы и лица для выработки критериев оптимального развития всего общественного организма.

Ответственность — это особое отношение между поступками человека (людей, институтов), намерениями, а также оценками этих действий другими людьми или обществом. Взятое относительно человека как рационального агента действия, это отношение есть сознательная интеллектуальная и физическая готовность субъекта к реализации или воздержанию от совокупности действий, могущих потребоваться вследствие выполнения или, наоборот, невыполнения данным субъектом некоторых других действий [8, с.74].

Следовательно, социальную ответственность в общем понимании можно определить как сознательную интеллектуальную и физическую готовность субъекта к реализации потенциала и социальных резервов общества, коллектива, группы и лица для выработки критериев оптимального развития всего общественного организма.

В экономической литературе достаточно часто в вопросах генезиса социальной ответственности обращаются к зарубежному опыту, выделяют этапы развития и практической реализации данного явления в практике и исследованиях зарубежных компаний и ученых. Обратимся к изучению истории возникновения и развития социальной ответственности в России как явления.

В экономической жизни дореволюционной России отношение населения к бизнесу имеет исторические и культурные корни. Предпринимательство на Руси развивалось с большими трудностями, общество относилось к предпринимательству негативно. Мероприятия благотворительности были определенной реакцией отзывчивых и сострадательных людей по отношению к тем, кто переживал трудности, несчастья, лишения. Делать добро ближнему, это потребность человека, заповедь Божья, но состоятельные люди, для этого имеют и возможность. В истории были и такие люди, которые получили известность по той причине, что работали они для того, чтобы эти возможности были.

Оказывать помощь нуждающимся должно правительство, общественные организации с тем, чтобы максимально минимизировать количество нуждающихся в благотворительности. В задачи экономической политики начинают включать меры по

выведению труда и хозяйства народа из неблагоприятных условий. Одним из элементов данной политики становятся правительственные ссуды, которые должны были помочь нуждающимся найти заработки, т.к. даровые пособия оказывали деморализующее влияние. Кроме того требовалось решение и многих вопросов просвещения, здравоохранения, социального обеспечения. Но у государства никогда не хватало средств на социальные нужды. Деньги шли на военные нужды, на расходы административного аппарата, на проекты и памятники и т.д. Люди попадали в очень сложные обстоятельства без помощи государства.

В этих условиях начинается развитие процесса осознания представителями виднейших предпринимательских династий дореволюционной России своей ответственности перед обществом, благотворительность и меценатство в их среде получило широкое развитие. Именно в этих двух сферах предприниматели быстрее всего стали осознавать необходимость взять на себя выполнение двух исторических миссий – социальной (борьбы с нищетой) и культурной (создание национальной культуры). Частная благотворительность имеет глубокие исторические корни, практические навыки которой воспитывались в старину.

Первым этапом становления и развития отечественного понимания социальной ответственности, на наш взгляд, можно считать период Древней Руси, где дело призрения бедных находилось в руках Церкви и особенно монастырей. Именно при монастырях возникали богадельни, бесплатные больницы. Через Церковь, куда передавали свои пожертвования доброхоты, благотворительность осуществлялась до конца XVII века. Недороды и неурожаи были нередки в Древней Руси, они приводили к голодным бедствиям. Такое бедствие случилось во время трехлетнего голода (1601 – 1603гг.) при Борисе Годунове. Царь не жалел казны, щедро раздаривая милостыню и предпринял обширные постройки, чтобы доставить заработок нуждающимся. От тех лет осталась нам еще память об Ульяне Устиновне Осорьиной, вдове-помещице, которая всеми силами и средствами помогала своим холопам пережить страшные годы. Предприниматели Древней Руси – купцы и промышленники, жертвовали деньги на строительство храмов и сами строили церкви. Мечтой жизни почти каждого русского предпринимателя было стремление построить храм. Так в сознании русских отражалась идея искупления за богатство, которое всегда было связано с грехом [8].

Второй этап в истории развития социальной ответственности в России можно соотнести с периодом правления Петра первого, он попытался запретить частную благотворительность, чтобы изжить нищенство, поддерживаемое частной милостыней. Он пытался ввести общественную благотворительность, как учреждения, как системы богоугодных заведений. Но эта борьба не увенчалась успехом, т.к. велась насильственными средствами и пыталась искоренить следствие, а не причину бедственного положения людей.

Вновь благотворительность расцветает при императрицах – Елизавете и Екатерине II. В это время частная благотворительность развивается в высших слоях общества. Например, в Петербурге, по инициативе И.И. Бецкого был заложен Смольный институт благородных девиц. Что можно определить как трети этап развития социальной ответственности.

Особое развитие получает частная благотворительность в период царствования Александра I. Императрица Елизавета Алексеевна, жена Александра I, создала общества: Имперское Человеколюбивое и Женское Патриотическое. На счету этого общества находились богадельни, дома бесплатных и дешевых квартир, ночлежные приюты, народные столовые, швейные мастерские, амбулатории и больницы. Основанное в 1802 г., к концу 1900 г. это общество распространяло помощь на 160 тысяч неимущих. В Туле в первой половине XVIII века, проживали различные династии среди торговцев и промышленников, которые жертвовали средства на

благотворительность. Так знаменитые Демидовы, на определенном этапе развития своей династии, стали сознательно ассоциировать благотворительность с фамильной чертой. Подтверждением почти столетнего периода демидовской благотворительности является «Перечень пожертвований, сделанных родом Демидовых государству и общественным учреждениям», подготовленный около 1841 г. по распоряжению Анатолия Демидова.

На данном этапе исторического развития благотворительность стала значительным общественным явлением, которое приобрело форму частных и общественных добровольных пожертвований, практикуемых и сейчас.

С конца XVIII века образуются и другие проявления благотворительности в виде меценатства – покровительства искусству, собирания больших библиотек, коллекций, создания художественных галерей, театров и т.д. Так меценатство на Западе наряду с нравственными проявлениями, имело и юридические основания (снижение налогов или освобождение от них). В России же данное явление, как правило, было связано с духовностью, нравственными понятиями, подчинялось требованиям общественного мнения.

Четвертый этап развития благотворительности и меценатства, как формы проявления социальной ответственности, можно соотнести со второй половиной XIX века. В этот период крупные промышленники и торговцы осознали свою экономическую мощь, и начали искать свое место в общественной жизни страны. Царское правительство держало предпринимателей от политической деятельности на расстоянии, осуществляя только профессиональную деятельность, общественное признание получить было трудно, поэтому благотворительность и меценатство было единственным способом заслужить общественный престиж.

Отечественное предпринимательство конца XIX – начала XX столетия полностью находилось под контролем государства и развивались неравномерно, так как оно было ориентировано, в основном, на решение стратегических задач страны. Широко распространенной была практика, когда финансовые привилегии предоставлялись в обмен на пожертвования в казну на благотворительные цели. В результате благотворительность часто представляла возможность предпринимателям получить звания, чины и прочие привилегии и отличия, которых иными путями, даже за счет своей профессиональной деятельности, получить было очень трудно [9].

Однако, в царской России проблема социальной устойчивости решена не была. Это может быть связано, на наш взгляд, с отсутствием четкой государственно регулируемой социальной программы. И реализации принципов социальной ответственности имела одноуровневый характер, так как была представлена только благотворительностью и меценатством, без реализации ее принципов внутри трудовых коллективов фабрик и заводов. То есть такие проблемы, как вопросы гарантии сохранения рабочих мест и стабильного заработка, медицинского обеспечения, и прочих форм социализации общества не решались. Что и привело, в конечном итоге, к революции. В послереволюционный период в Советской России было не до обсуждения социальной устойчивости, но уже сразу после гражданской войны правительство, осознавая опасность разбухенных революцией масс, начало уделять повышенное внимание социальным обязательствам перед работниками. Следовательно, период с 20 годов XX столетия можно охарактеризовать как следующий этап развития социальной ответственности в Росси. Однако, специфика данного этапа развития характеризуется: отсутствием такой составляющей как социальная ответственность, или благотворительность бизнеса; и главенствующей ролью государства в управлении данными аспектами. Поэтому, возможно, затруднительно будет ассоциировать советский этап развития с существующим восприятием такой дефиниции как «социальная ответственность». Но отречься от многовековой истории существования

данного социального явления в России не возможно, даже при условии, что меценатство и благотворительность это не полное проявление социальной ответственности. Логическое историческое ее развитие было прервано октябрьской революцией, однако спустя десятилетия, вначале XI века этот вопрос вновь приобрёл свою актуальностью, что можно считать очередным этапом развития как общественного явления и объекта исследования.

Выводы и перспективы дальнейшего развития в этом направлении. Таким образом, социальная ответственность и различные ее проявления имеет и отечественный генезис. Несомненно, практический опыт и научные исследования экономически развитых стран имеют определенную ценность для упорядочивания и организационного структурирования теоретических и практических аспектов проявления данного явления. Поэтому, на наш взгляд, дальнейшие исследования должны базироваться на мировом опыте реализации социальной ответственности, скорректированном в соответствии с историческими предпосылками зарождения и развития этого явления в России.

Список использованных источников

1. Основные теории социализации личности: [Электронный ресурс] – режим доступа // http://yurii.ru/ref/ref-33803.htm#_Точ84325689
2. Осваиваем КСО: просто о сложном / Ростислав Куринько – К.: Издательство «Журнал «Радуга», 2011. – 204 с
3. Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та управлінська практика: підручник / колект. авторів. заг. ред. Редькіна О.С. – К.: ТОВ «Фарбований лис», 2011. – 480 с.
4. Стивен П. Менеджмент. / П. Стивен, М. Коултер // 6-е издание.: пер. с англ. М.: Изд. дом «Вильямс», 2004. — С. 192-195.
5. Социальная ответственность бизнеса: актуальная повестка / под. ред. С.Е. Литовченко, М.И. Корсакова. М.: Ассоциация менеджеров, 2003. — С.15
6. Кузнецова О.Б. Социальная ответственность бизнеса в России: частное мнение // Российское предпринимательство. — 2005. — № 8 (68). — с. 98-102. — <http://www.creativeconomy.ru/articles/7122/>
7. Понимание социальной ответственности в оценках бизнеса, власти и экспертов: [Электронный ресурс] – режим доступа // <http://www.socpol.ru/publications/csr/ch4.pdf>.
8. «Философия ответственности.» Монография / под ред. Лисанюк Е.Н., Перова В.Ю.. Спб., Наука, 2014. - 255с
9. Никитина Н. Ю. От благотворительности и меценатства к социальной ответственности в истории России: [Электронный ресурс] – режим доступа // <http://www.delorus.com/medialibrary/detail.php?ID=1846>

Колесников Д.В., к. гос. упр., доцент
кафедры теории управления и государственного администрирования
ГОУ ВПО «Донецкий государственный университет управления»

ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В ТРАНСФОРМИРУЮЩЕМСЯ ОБЩЕСТВЕ

В статье рассмотрена проблема разработки номенклатуры показателей и индикаторов качества жизни населения. Предложена типология факторов формирования качества жизни населения. Особое внимание уделено факторам, которые имеют наибольшее влияние в трансформирующемся обществе.

Ключевые слова: качество жизни населения, трансформация в обществе, номенклатура показателей, факторы, государственное управление.

Keywords: quality of life, the transformation of society, the range of indicators, factors, governance.

Постановка проблемы. Качество жизни населения (далее – КЖН) является одним из ключевых факторов конкурентоспособности государства и дальнейшего ее социально-экономического развития (особенно в трансформирующемся обществе). Необходимым условием его оценки является решение проблемы разработки номенклатуры показателей (комплексных и частных) и индикаторов которые в полной мере характеризуют наиболее существенные факторы формирующие качество жизни населения.

Анализ последних исследований и публикаций. Этой проблемой занимались отечественные ученые: Э. Г. Анимича, Н. В. Новикова, В. А. Сухих [1], Д. А. Витвицкий [2], Я. С. Клейнер, В. И. Тарабановский [3], А. М. Чечель [4], В. М. Янишевський [5], В. С. Постников [6], В. Буткалюк [7], Е. В. Гончаров, А. В. Черкасов, В. В. Родионов [8], Н. Филипчук, И. Будникевич [9] и др.

Однако проблема формирования номенклатуры показателей КЖН является не до конца решенной, в части разработки типологии факторов формирования КЖН. Предыдущие разработки по рассматриваемой проблеме ориентированы на периоды стабильного развития общества и не пригодны для использования в период общественных трансформаций. Так как воздействие факторов формирующих КЖН в трансформационный период отличается от периодов характеризующихся стабильностью социально-экономических процессов.

Цель статьи. В связи с выше изложенным, представляется актуальным разработка типологии факторов формирования КЖН, с акцентом на факторы которые имеют особое влияние в период социальных трансформаций.

Изложение основного материала исследования. Формирования качества жизни населения происходит под влиянием факторов, которые представляют собой условия, движущие силы и первопричины любых процессов в обществе, в том числе и трансформационных. В период социальных трансформаций происходят процессы приобретения обществом новых черт, которые соответствуют требованиям времени. Так же происходят изменения в жизненных стандартах, образцах поведения и потребностях, частично они сопровождаются негативными явлениями, например страданиями людей. Трансформация не предусматривает вектора изменений: они могут быть как прогрессивными, так и регрессивными.

Главное в трансформации общества - само преобразование форм и содержания общественной жизни, ее институциональной сферы, норм, ценностей, менталитета и

других социокультурных сторон социума. Эта категория описывает особое состояние общества, при котором происходят качественные изменения форм социальных связей, типа и способов развития [10].

Предлагается типология факторов формирования КЖН по таким классификационным признакам: 1) по содержанию (экономические, социально-демографические, медико-рекреационные, природно-географические, экологические, религиозные, нормативно-правовые, политические, социально-бытовые, социально-культурные, научно-технологические, информационные); 2) по оценкам качества жизни (объективные; субъективные); 3) по характеру воздействия (положительные, отрицательные); 4) по структуре качества жизни (качества населения, качества среды обитания, качества досуга и отдыха, качества функционирования); 5) по направлению воздействия (внешние, внутренние); 6) по времени действия (постоянные, временные). Такая систематизация факторов позволит проанализировать их через призму сущности и внутренних особенностей их влияния на формирование качества жизни населения.

Охарактеризуем некоторые из факторов формирования КЖН, Экономические факторы, которые формируют первый из предложенных нами классов, безусловно, существенно влияют на формирование КЖН, поскольку определяют способность территории к экономическому росту и обеспечение ее населению достойного уровня жизни. Основными экономическими факторами, определяющими объективную характеристику качества жизни, по нашему мнению, является индекс потребительских цен, уровень инфляции, инвестиции, страхование, инфраструктура территории, курс валюты, кредитование, доходы населения, уровень занятости.

Социально-демографические факторы (численность, социальная, половозрастная и этническая структура населения территории, миграционные процессы, образовательный уровень населения, принадлежность к религиозным конфессиям, уровень рождаемости и смертности) влияют на уровень и продолжительность жизни населения, отвечающие за чувство благоустройства, поэтому их можно отнести к одним из самых определяющих в формировании КЖН в трансформирующемся обществе.

Поскольку здоровье является синтетическим индикатором КЖН, то в контексте нашего исследования необходимо изучение медико-рекреационных факторов. Среди таких мы выделили: обеспеченность населения территории врачами и средним медицинским персоналом, медицинскую активность населения, изношенность оборудования медицинских учреждений, доступность и качество медицинских услуг, уровень сбалансированности спроса и предложения медицинских услуг и наличие рекреационных ресурсов и рекреационной инфраструктуры (совокупности соответствующих сооружений, зданий, систем и служб). Сложные условия проживания в современном городе (с высокой концентрацией предприятий, загрязненной атмосферой, шумом, интенсивным передвижением транспортных средств или отсутствием выше сказанного, но присутствием обстрелов жилых кварталов, например во время гражданской войны на Донбассе) повышают фактор риска заболеваемости (или даже смерти) людей и замедляют процесс восстановления сил человека, поэтому роль медицинских и рекреационных факторов при формировании КЖН в период социальных трансформаций является определяющим .

Группа природно-географических факторов формирования КЖН в трансформационный период имеет в большей степени опосредованный характер воздействия. Хотя некоторые из них могут иметь и прямое воздействие в не зависимости от периода, например, нехватка качественной питьевой воды. Природные условия (климат, рельеф, геологическое строение), присущие определенной местности, формируют среду жизнедеятельности населения, а следовательно - производят влияние на качество его жизни и, в частности, здоровье.

Религиозные факторы - это движущие силы качества жизни населения, связанные с воздействием на человека религиозных ценностей. Последние исследования российских исследователей доказали, что религиозные верования положительно влияют на качество жизни особенно в период социальных потрясений, а на территориях где происходят военные конфликты остаются чуть ли не единственным фактором сохраняющим психическое здоровье значительного количества верующего населения.

Нормативно-правовые (налоговое законодательство) и политические (структура политической власти) факторы характеризуют уровень правовой защищенности населения, наличие соответствующего законодательства для регулирования деятельности физических и юридических лиц и уровень политической стабильности. Именно правовая защищенность как один из главных признаков демократического общества имеет исключительно важное значение для повышения КЖН в трансформируемом обществе.

Социально-культурные факторы (социальные группы, субкультуры, базовые ценности, преимущества мировосприятие, поведение, система взглядов, ценностей, морали, привычек, стиль жизни) имеют ярко выраженную территориальную специфику, играют важную роль в формировании именно субъективной компоненты КЖН, особенно в период социальных трансформаций для полинациональных и густонаселенных территорий, и формируют соответствующую среду жизнедеятельности.

Научно-технологические факторы (научный кадровый потенциал, уровень обеспеченности новейшей техникой, современными технологиями; передовые научные разработки) влияют в период трансформаций на возможность качественного развития, в первую очередь, социальной инфраструктуры территории (совокупности материально-технических средств, предназначенных для обеспечения выполнения функций отраслями социальной сферы, или сферы общественной жизни, которая обеспечивает создание условий для осуществления трудовой, социально-политической, духовной и семейно-бытовой деятельности людей) и ее функциональных групп (распределения и обмена, предоставления потребительских услуг, здравоохранения, формирования общественного сознания и научного мировоззрения, управления и охраны общественного порядке), что обуславливает создание благоприятных условий для всестороннего развития человеческого потенциала и условий жизнедеятельности людей, достойного образа и, соответственно, качества жизни различных слоев населения.

К совокупности социально-бытовых факторов влияния на качество жизни населения, а особенно в трансформационный период следует отнести жилищно-бытовые условия, семейное положение, социально-бытовые взаимоотношения, адаптацию жителей к социально-бытовым условиям среды, способность выполнять бытовую деятельность и зависимость личности от вспомогательных средств, других лиц, способность к самообслуживанию, самостоятельному передвижению, ориентации, общению.

Информационные факторы, влияющие на качество жизни населения, в значительной мере определяют психологическое состояние индивида и его восприятие социальных трансформаций на определенной территории. К этим факторам, по нашему мнению, следует отнести такие средства получения населением информации: средства массовой информации (из них в наибольшей степени - телевидение и Интернет) и реклама, благодаря которым население имеет возможность оценить и сравнить условия жизнедеятельности в других городах страны и мира и на основе этого формировать собственное видение качества своей жизни.

К внешним факторам чаще всего относят те, которые влияют на формирование качества жизни населения территории вследствие демографических, социальных, экономических, политических, правовых, экологических изменений в смежных территориях и государству. В период социальных трансформаций эти факторы, как правило, усиливают свое воздействие.

По характерологические признаком факторы можно классифицировать как факторы положительного и негативного воздействия. Интересно, что факторы, имеющие положительное воздействие в период стабилизации могут перейти в класс негативных факторов в период трансформации общества и наоборот. Например, во время структурной перестройки экономики на определенной территории может временно снизиться уровень доходов населения, вырастет безработица, но одновременно с этим снизится интенсивность загрязнения окружающей среды, появятся положительные тенденции в развитии социальной инфраструктуры территории.

В зависимости от срока действия факторы формирования качества жизни можно разделить на постоянные и временные. Действие постоянных факторов является относительно непрерывным. Таковы, например географическое положение города, его инфраструктура, этническая структура населения. Временные факторы имеют периодический характер влияния и чаще возникают в период трансформации общества. Сюда можно отнести инфляцию, курс валюты, политические выборы, эпидемии, миграционные процессы и т.д..

Выводы. Представленная типология факторов формирования КЖН может стать инструментом для органов государственного управления при определении подходов к разработке комплексных программ повышения качества жизни населения в период социальных трансформаций, в частности при формировании номенклатуры показателей и индикаторов качества жизни населения.

Список использованных источников

1. Анимича Е.Г. Качество жизни как комплексный показатель социального развития региона / Е.Г. Анимича, Н.В. Новикова, В.А. Сухих // Журнал экономической теории. – 2009. – № 1. – С. 13–29.
2. Ветвицкий Д.О. Політика комплексного моніторингу якості життя населення України з урахуванням екологічних факторів / Д.О. Ветвицкий // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 9. – С. 94–95.
3. Клейнер Я.С. Качество жизни населения и местное самоуправление / Я.С. Клейнер, В.И. Тарабановский // Механізми підвищення ефективності управління функціонуванням економіки: зб. наук. праць Донецького державного університету управління. – Сер. Економіка. – Т. IX. – Вип. 106. – Донецьк: Донецький держ. ун-т управління, 2008. – С. 116–123.
4. Чечель О.М. Базові критерії добробуту населення / О.М. Чечель // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 1. – С. 82–85.
5. Янишевський В.М. Оцінка сучасного стану розвитку людського капіталу та його впливу на соціально-економічний розвиток і якість життя населення регіонів України / В.М. Янишевський // Економіка та держава. – 2010. – № 9. – С. 64–67.
6. Постніков В.С. Якість життя населення як індикатор ефективності державного регулювання якості життя / В.С. Постніков // Економіка та держава. – 2010. – № 11. – С. 71–74
7. Буткалюк В. Качество трудовой жизни как составляющая качества жизни / В. Буткалюк // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2010. – № 4. – С. 138–151.

8. Гончаров Є.В. Формування системи детермінанта рівня якості життя населення та стійкості соціально-економічного розвитку / Є.В. Гончаров, А.В. Черкасов, О. В. Родіонов // Менеджер. – 2010. – № 4. – С. 106–109.

9. Філіпчук Н. Фактори формування якості життя міського населення / Н. Філіпчук, І. Буднікевич // Схід. – 2011. – № 1. – С. 186–190.

10. Каковы причины и основные черты глобальной трансформации? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bulgarlar.ru/kakovy_prichiny_i_osnovnye_cherty.html. - Название с экрана.

Колобова В.В.

*ассистент кафедры менеджмента и хозяйственного права
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИНТЕГРАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Систематизированы и проанализированы ведущие направления западной теории интеграционного развития экономических систем. Выявлены отличительные особенности концепций теории экономической интеграции, сформулированы и обоснованы их основные принципы.

Ключевые слова: интеграционное развитие, теория, принципы, рыночная экономика, экономический рост, интеграция.

Keywords: integration development theory, the principles of market economy, economic growth and integration.

Постановка проблемы. Интеграция является одним из важнейших стратегических ориентиров к устойчивому развитию экономических систем в реалиях современного многополярного мира. На фоне обострения глобальной экономической конкуренции, постоянной угрозы возникновения кризисных явлений, которые проявляются во многих сферах – от финансово-экономической до военно-политической, интеграция становится актуальной общемировой проблемой. В таких условиях интеграционные союзы и структуры благодаря консолидации усилий могут стать реальными игроками на локальных и мировых рынках, позволяют не только выжить и выстоять, но и динамично развиваться.

Анализ последних исследований и публикаций. В научной литературе накопилось достаточно много теоретического и методологического материала в области исследования интеграционных процессов. Проблемам развития теории интеграции экономических систем посвящены научные труды многих современных украинских исследователей – В.С. Белозубенко, А.С. Филипенко, О.М. Руденко и др., среди российских и белорусских ученых можно отметить работы А.А. Урунова, Ю.В. Шишкова, Е.А. Семак и др. При этом среди исследователей нет единого теоретического подхода к определению экономической природы интеграции, что указывает на узкоспециализированное восприятие причин возникновения, условий существования и последствий интеграционных процессов. С целью дальнейшей разработки комплексного методологического подхода к изучению интеграционных процессов применительно к конкретным экономическим системам и условиям следует проанализировать существующие концепции интеграционного развития, выделить их основные принципы и тенденции.

Целью статьи является выявление и обоснование основных принципов исследования интеграционного развития экономических систем. Для достижения поставленной цели необходимо систематизировать и проанализировать ведущие направления в теории интеграционного развития экономических систем, определить их основные концептуальные положения и отличительные особенности.

Изложение основного материала. Впервые термин «интеграция» был применен в 20-х гг. XX в. немецкими и шведскими учеными, которые, перенося его в сферу анализа общественных отношений, имели ввиду объединение людей в некую социально-политическую общность. Их идеи были развиты в трудах немецкого политического философа и правоведа К. Шмитта, который пришел к выводу, что

изменение экономических условий требует создания больших геополитических пространств в качестве новых, более совершенных субъектов международных отношений. Большое пространство, по мнению К. Шмитта, представляет собой новую форму сверхнационального объединения, основанного на стратегическом, геополитическом и идеологическом факторах [1]. Проведенный американским экономистом Ф. Махлупом ретроспективный анализ понятия интеграции, подтверждает то, что изначально оно рассматривалось лишь в мировом масштабе, то есть без применения ее к более частным единицам, например, национальной экономике [2]. Однако исторические факты свидетельствуют о более раннем проявлении интеграционных процессов. Возникновение общественного разделения труда и появление прибавочного продукта в виде определенных излишков тех или иных продуктов обусловило необходимость и возможность для обмена сначала между родовыми общинами и племенами, потом отдельными семьями и лицами, а затем и государствами. Все это происходило на уровне хозяйственной синкретизации, т.е. взаимодополняемости. Об интеграционном взаимодействии в современном его понимании заговорили лишь в период развития капитализма, когда сложившиеся до этого производственные и торговые отношения вышли на международный уровень. Поэтому многие ученые сходятся во мнении, что истоки современной теории экономической интеграции были заложены в XIX в. представителями классической школы политэкономии и тесно связаны с теоретическими разработками в области международной торговли и международного движения товаров и факторов производства.

В современной научной литературе выделяют несколько направлений западной теории экономической интеграции, а именно: рыночную (ранний неолиберализм), рыночно-институциональную (поздний неолиберализм), структурную школы [3; 4], а также неокейнсианское направление (дирижизм) [5; 6]. На основе изучения данных направлений можно определить основные принципы развития интеграционных процессов (табл. 1).

Неолиберальное течение западной теории экономической интеграции развивалось в 50-60хх гг. XX в., представители которого отстаивали основные принципы классической школы политэкономии (А. Смита, Д. Рикардо, Дж. Миля и др.). Проблемы интеграции в рамках неолиберального направления виделись в плоскости объединения рынков интегрируемых стран на основе либерализации, прежде всего, внешнеэкономической деятельности и торговли. Особое внимание уделялось потоку товаров между странами-участниками, что позволяло повысить эффективность производства, их благосостояние, поднять конкурентоспособность товаров, произведенных внутри интеграционного объединения. В центре данной теории лежит классический принцип выгоды участников интеграционного процесса от специализации производства и обмена товарами на базе международного разделения труда. Данный принцип исходит из теории абсолютных (А. Смит) и относительных преимуществ (Д. Рикардо), возникающих в результате разделения труда.

Представители раннего неолиберализма выступают за либерализацию экономики в целом, использование принципов свободного ценообразования, ведущую роль в экономике частной собственности и негосударственных хозяйственных структур, невмешательства государства в экономические процессы. Неолибералисты считают, что конкуренция должна существовать везде, где возможно, а регулирование – только там, где необходимо. Под интеграцией тогда подразумевали создание единого геоэкономического пространства, призванного размывать экономические границы между странами. Для достижения этих целей считается необходимым полностью освободить внешнеторговую и валютно-финансовую сферы от контроля государства.

Таблица 1 – Основные принципы теории интеграционного развития
экономических систем

Ведущие направления в теории экономической интеграции и их известные представители	Основополагающие принципы
<p><i>Неолиберальное направление (50-60е гг. XX в.)</i></p> <p>Представители раннего неoinституционализма (рыночная школа): Р. Арон, Г. Кассель, А. Преколь, В. Репке, Ж. Рюэфф и др.</p> <p>Представители позднего неoinституционализма (рыночно-институциональная школа): К. Амстронг, Б. Баласса, Г. Кремер, М. Портер, П. Робсон и др.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – принцип взаимной выгоды участников интеграционного процесса от специализации производства и обмена товарами на базе международного разделения труда – принцип преодоления ограниченности фактора внутреннего производства – принцип формирования единого рыночного пространства для участников интеграции, свободного от государственных границ, на котором должна быть обеспечена свобода действий стихийных рыночных сил – принцип обеспечения свободной торговли для участников интеграционного образования путем устранения всех препятствий и дискриминаций, в следствии чего, ожидается ликвидация разрывав экономическом развитии стран, а также оптимальное распределение ресурсов – принцип экономического либерализма (laisser faire) – предполагает признание рынка в качестве лучшего регулятора экономики. При этом представители раннего неолиберализма исходили из утверждения о дезорганизующей роли государственного регулирования экономических процессов, в т.ч. интеграционных, представители позднего неолиберализма настаивали на возможности компромисса рыночного и государственного регулирования
<p><i>Структурализм (серед. 60х гг. XX в.)</i></p> <p>Представители: Г. Мюрдаль, А. Маршалль, Ф. Перру, П. Уайлз, С. Рольф, Ю. Росту и др.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – либерализация движения товаров и факторов производства приводит к неравномерности экономического развития внутри интеграционного образования – принцип координации экономической политики государств и обеспечение устойчивости национальных платежных балансов с целью устранения неравномерности развития интегрируемых стран и их регионов – принцип синергизма, предполагающий, что интеграция должна осуществляться при условии структурных преобразований в экономике взаимодействующих стран, способствующих формированию качественно нового объединенного хозяйственного организма, сбалансированного в территориальном, экономическом и социальном отношении – движущей силой интеграции является частный монополистический капитал, обладающий наибольшей мобильностью по сравнению с другими факторами производства
<p><i>Неокейнсианское направление (дирижизм) (70е гг. XX в.)</i></p> <p>Представители: Я. Тинберген, Р. Санвальд, С. Харрис, И. Штолер и др.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – принцип приоритетности прямого государственного регулирования экономических процессов – интеграция – процесс формирования оптимальной экономической структуры, подкрепленный соответствующей экономической политикой – необходимость создания экономического, затем политического союза государств, наделенного наднациональными полномочиями

В то же время, развивая идею экономической свободы как основы экономической интеграции, представители позднего неолиберализма настаивали на определенном

компромиссе между рыночными и государственными регулирующими механизмами экономической интеграции. Утверждалось, что государственный регулятивный механизм может иметь компромисс с рыночным механизмом при координации экономической политики государств, регулирования экономики и ограниченного, но необходимого вмешательства государства в действие рыночного механизма. Неoliberalизм, наряду с принятием кейнсианской позиции, создавал условия для теоретического оправдания тезиса об обязательном характере взаимодополнения рыночного и регулирующего механизмов друг другом для поддержки экономического равновесия, которое должно способствовать установлению межнациональных правил экономической деятельности и развитию экономических связей между странами. Таким образом, экономическая свобода приобретает институционально значимый характер и влияет на типологию интеграции.

Кроме того, по мнению представителей позднего нелиберализма, процесс экономической интеграции предусматривает проведение системы мероприятий, благодаря которым исчезает дискриминация между хозяйственными единицами, что также проявляется в виде отсутствия той или иной формы дискриминации иностранных партнеров. В результате процесс экономической интеграции существенно отличается от обычного сотрудничества, ведь сотрудничество включает действия, имеющие целью уменьшения дискриминации, а процесс экономической интеграции включает средства, применение которых приводит к подавлению тех или иных форм дискриминации.

Необходимо отметить также научные заслуги американского экономиста Б. Баласса [1], который в русле позднего нелиберализма, впервые двояко посмотрел на интеграцию как на процесс и состояние. Внимание акцентировалось на эволюции интеграции, базирующейся на развитии экономических и политических процессов в разных странах. Следует добавить, что именно взгляд на интеграцию как на процесс, развивающийся от простых к более сложным формам, позволил осуществить классификацию стадий интеграционного процесса. Этим стадиям в своем развитии придерживался Европейский Союз, являющийся одним из наиболее развитых интеграционных формирований в мире.

В середине 60-х годов благодаря критике со стороны некоторых французских, английских и итальянских экономистов нелиберальных подходов к экономической интеграции распространение получила структурная школа интеграции, представители которой считали, что свободное движение товаров и факторов производства приводит к неравномерности экономического развития отдельных регионов стран [5]. В отличие от рыночных позиций, в этой концепции основное внимание обращено на согласование отдельных сфер экономической и социальной политики между правительствами стран-участниц объединения. Исходя из природы внутренних противоречий между отдельными звеньями общества, неравномерности социально-экономического развития территорий, интеграционный процесс должен обеспечить социальное равенство в развитии стран и регионов.

По мнению представителей структурной школы, интеграция – это глубинный процесс структурных преобразований в экономике интегрирующихся стран, благодаря которому должно возникнуть максимально сбалансированное в территориальном, экономическом и социальном плане хозяйство. Это значительно больше, чем просто объединение нескольких национальных хозяйств, поскольку предусматривает создание единого совершенного хозяйственного организма. В результате глубоких структурных преобразований в экономике стран должен появиться качественный синергизм, что является целью любой интеграции. Следует обратить внимание на то, что структурная школа снимает проблему государственного вмешательства в процессы экономической интеграции, заменяя этот механизм «обезличенной» общей координированной

политикой государств [5]. В то же время, в русле структурной школы следует отдельно выделить течение корпорационализма, представителями которого являются С. Рольф и Ю. Росту. Они утверждают, что в противоположность рыночному механизму и государственному регулированию функционирование транснациональных корпораций способно обеспечить интегрирование международной экономики, ее рациональное и сбалансированное развитие. Связано это, прежде всего с тем, что ТНК имеет возможность осуществлять концентрацию производства и использовать инновации в технологиях [7]. Хотя данная теория доказывает, что восхождение стран по ступеням технико-экономического развития существенно меняет характер их участия в международном разделении труда, степень их заинтересованности во внешних рынках, специфику тех выгод, которые они извлекают из международной торговли, вместе с тем она определяет основные предпосылки к интеграционному развитию, обосновывает то, что возможность к интеграции раскрывается на стадии экономической зрелости.

Представители неокейнсианского направления теории экономической интеграции (в рамках которого развивалась школа дирижизма), зародившегося в 70х гг. XX в., отрицали решающую роль в интеграционных процессах рыночного механизма и предполагали возможность создания и функционирования международных экономических объединений лишь на базе разработки сотрудничающими странами общего механизма экономического регулирования, согласования законодательства в социальной сфере, координации кредитной политики. В этой связи С. Харрис утверждал, что проводимые странами мероприятия в области стимулирования роста и занятости в рамках внутриэкономической политики обуславливают ее дисбаланс, или противоречие с поддержанием международного равновесия, который возможно преодолеть в процессе интеграционного развития [8].

Представителями «дирижизма» выделяется еще одно объективное условие развития интеграционных связей, заключающееся в необходимости не только устранения национальных хозяйственных барьеров в движении факторов и результатов производства, но и развития тесного взаимодействия и приспособления экономических политик стран-участниц интеграции, создания наряду с межгосударственными структурами, наднациональных органов, уполномоченных координировать экономическое развитие интеграционных объединений. Однако ценой такой оптимизации может стать потеря части государственных рычагов управления национальной экономикой, которые отойдут надгосударственным институтам.

На основе изучения теоретических разработок западных школ экономической интеграции и практического опыта формирования разных по формату структур выделяются и другие принципы интеграционного развития экономических систем [9], среди которых следует отметить:

– близость уровней развития и степени рыночной зрелости интегрирующихся экономических систем. За редким исключением, интеграционные процессы развиваются либо между индустриальными странами, либо между развивающимися странами. В рамках индустриальных и в рамках развивающихся стран интеграционные процессы идут более активно между экономическими системами, находящимися на примерно одинаковом уровне развития;

– географическая близость интегрирующихся стран, наличие в большинстве случаев общей границы и исторически сложившихся экономических связей. Большинство интеграционных объединений мира начинались с нескольких соседних стран, расположенных на одном континенте, в непосредственной географической близости друг от друга, имеющих транспортные коммуникации и нередко говорящих на одном языке. К изначальной группе стран, ставших инициаторами интеграционного объединения, подключались другие соседние государства;

– общность экономических и иных проблем, стоящих перед потенциальными участниками интеграционного процесса в области развития, финансирования и регулирования экономики. Очевидно страны, главная проблема которых – создание основ рыночной экономики, не могут интегрироваться с государствами, в которых развитость рынка достигла такого уровня, что требует введения общей валюты. Страны, у которых главной является проблема обеспечения населения водой и пищей, не могут сочетаться с государствами, обсуждающими проблемы свободы межгосударственного движения капитала;

– использование преимуществ экономики масштаба. Обеспечить расширение размеров рынка, сокращение транзакционных издержек и извлечение других преимуществ, что позволит привлечь прямые иностранные инвестиции, которые приходят на рынки больших размеров, где имеет смысл создавать самостоятельные производства, удовлетворяющие их потребности и др.

Выводы. Систематизированы концепции формирования и развития интеграционных процессов в мировой экономике (неолиберальное, неокейнсианское направления, структурализм), главной тенденцией которых является обеспечение экономического роста и благосостояния стран. Анализ основных направлений западной теории интеграционного развития экономических систем показал, что особенная роль отведена принципам свободного рынка, обеспечению оптимального разделения труда и постепенному сдвигу от упрощенного неолибералистского (внешнеторгового) восприятия этих процессов к попыткам придать им комплексный характер, то есть раскрыть, в том числе, социальную, геополитическую, структурную составляющие интеграции. Вместе с тем теоретической доминантой интеграционных процессов все больше становится стремление к управляемой интеграции.

Список использованных источников

1. Воронина Т.В. Эволюция теоретических подходов к анализу развития международной экономической интеграции / Т.В. Воронина // Terra Economicus. – 2010. – № 3. – С. 210-213.
2. Machlup F. A History of Thought on Economic Integration. L., 1977. P.7.
3. Белозубенко В. С. Онтология интеграционных процессов на уровне регионов мира / В. С. Белозубенко, А. С. Усова // Научные труды ДонНТУ. Серия «Экономическая теория». – 2005. – Вып. 91. – С. 79–86.
4. Філіпенко А. Теорія міжнародної економічної інтеграції / А. Філіпенко, В. Філіпенко // Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Міжнародні відносини. – 2013. – № 10. – С. 4-12.
5. Вітер Д. В. Інституціоналізація чи економічна свобода: еволюція концептуальних поглядів на процеси міжнародної інтеграції / Д. В. Вітер // Екон. теорія. – 2011. – № 3. – С. 73-82.
6. Філософія інтеграції: Монографія / За заг. ред. В.Д.Бондаренка, Ф.Г. Ващука. – Ужгород: ЗакДУ, 2011. – 544 с.
7. Тимофеев А.В. Теоретические аспекты и тенденции современной региональной экономической интеграции / А.В. Тимофеев // Вестник СГСЭУ. – 2013. – №3. – С 20-21.
8. Ратушняк Е.С. Формирование единого экономического пространства в рамках ЕАЭС: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14; Московский государственный институт международных отношений МИД России. – Москва, 2014. – С.196.
9. Нуралиев С.У. Экономика отраслевых рынков: Монография / С.У. Нуралиев, Д.С. Нуралиева // Королев М.О.: КИУЭС. 2009. – 257 с.

Кравцова Л.В., к.э.н.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

ИННОВАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Современное состояние качества жилищно-коммунальных услуг и постоянный рост тарифов определяет необходимость поиска новых направлений развития отрасли. Разработка и внедрение инновационных стратегий в жилищно-коммунальное хозяйство позволит обеспечить повышение эффективности деятельности жилищных и коммунальных предприятий организаций.

Ключевые слова: Жилищно-коммунальные услуги, инновационное развитие, энергосбережение, энергоэффективность, инновационные стратегии.

Keywords: Housing-and-municipal services, innovative development, energy saving, power efficiency, innovative strategies.

Постановка проблемы. Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) является отраслью с мощным потенциалом, определяющим современное состояние коммунальной экономики. В то же время ЖКХ – это непроизводственный сектор, где в рыночных условиях хозяйствования сложно достичь баланса между экономической целесообразностью и социальной необходимостью, а потому особенно остро ощущаются противоречия между рыночными и административными подходами к управлению этой сферой. Анализ научной литературы выявил наличие системного кризиса жилищно-коммунального хозяйства, который с каждым годом усугубляется: стоимость услуг неуклонно растет с одновременным снижением качества; коммунальная инфраструктура приходит в упадок, число аварий возрастает; нормативно-правовая база жилищной реформы не совершенна. Попытки решить задачи ЖКХ осуществляются в рамках действующей экономической системы, качественно не изменяя ее, а потому особую остроту приобретают вопросы формирования инновационных стратегий, а также последовательной реализации этих стратегий на практике с помощью конкретных и эффективных мероприятий.

Изучение коммунальной инфраструктуры в Донбассе позволяет сделать вывод о наличии необходимого потенциала для активизации в отрасли инновационной деятельности.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам инновационного развития предприятий и, в том числе жилищно-коммунальных, в последнее время уделено значительное внимание, что отражено в научных трудах отечественных и зарубежных ученых, в частности: Л.Н. Бражниковой [1], П.Т. Бубенко [2], А.А. Графова [3], Е.В. Дымченко [4], В.П. Иванова М.Ф. [5] и др. Однако, проблемам формирования инновационных стратегий на предприятиях ЖКХ до сих пор уделяется недостаточно внимания.

Цель статьи. Исследовать методические подходы к разработке инновационных стратегий как альтернативного источника повышения социально-экономической эффективности предоставления жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ).

Изложение основного материала исследования. Проблемы реформирования ЖКХ на основе инновационных стратегий являются особенно актуальными, когда рассматриваются на уровне крупных городов, имеющих разветвленную сеть инженерной инфраструктуры, что аналогично проблемам управления

государственными системами, поскольку отличаются чрезвычайно высокой концентрацией населения на ограниченной территории. Без устранения недостатков в действующей системе управления ЖКХ невозможно рассматривать пути нормализации его функционирования, повышения надежности и качества услуг. Проведенные исследования показали, что применение новых управленческих технологий, использование современных методов и методик – основной путь успешного реформирования и эффективного управления жилищно-коммунальным хозяйством. Инструменты управления ЖКХ требуют внедрения технологических и организационных инноваций. В то же время отмечается низкая инновационная активность предприятий ЖКХ, что обусловлено: неразвитостью инновационной инфраструктуры в сфере предоставления ЖКУ; ограниченностью финансирования нововведений и длительными сроками их окупаемости; недостаточностью законодательных и нормативных актов, мотивирующих внедрение инноваций.

Для разработки инновационных стратегий, прежде всего, необходимо оценить текущее положение на предприятиях ЖКХ, выявить проблемы и сформировать основные пути их решения. Полезным инструментом при этом является SWOT-анализ, пример которого приведен в табл. 1 (по данным обследования автора предприятий ЖКХ г. Донецка).

Таблица 1

SWOT-анализ предприятий ЖКХ (жилищное хозяйство)

Внутренняя среда		Внешняя среда	
сила	слабость	возможности	угрозы
Связи, опыт работы в отрасли	Недостаточная квалификация кадров	Развитие конкуренции при предоставлении услуг по содержанию, ремонту и управлению жилым фондом	Снижение платежеспособности граждан по оплате жилищно-коммунальных услуг
Наличие материально-технической базы для деятельности: помещения, персонал, оборудование	Высокий уровень износа основных фондов, оборудования и инвентаря	Использование энергосберегающих технологий и материалов при капитальном ремонте многоквартирных домов	Низкая привлекательность многоквартирных домов с высокой степенью износа для управляющих организаций частной формы собственности
Специальные знания	Низкое качество предоставления услуг	Выбор способа управления многоквартирными жилыми домами	Увеличение доли аварийного жилищного фонда из-за недоремонта и физического износа
Доступ к информации (структура и состав населения)	Недостаток оборотных средств	Расширение номенклатуры предоставляемых услуг	Высокие потери энергоресурсов во внутридомовых инженерных сетях
Наличие лицензий на проведение работ по эксплуатации и обслуживанию жилого фонда	Убыточность деятельности	Установка общедомовых приборов учета потребления коммунальных ресурсов	Опережающий рост тарифов по отношению к росту доходов населения

Сильными сторонами предприятий отрасли, которые могут стать основой будущих конкурентных преимуществ, являются налаженные контакты с микросредой (поставщиками, потребителями, органами власти), опыт работы в отрасли, специальные знания и навыки, информационное обеспечение, наличие различных лицензий.

Неустойчивое финансовое положение предприятий, нехватка оборотных средств, изношенность основных фондов, значительная дебиторская и кредиторская задолженность свидетельствуют о том, что обследованные предприятия, находятся в состоянии кризиса.

Изменить дотационный, высокзатратный характер отрасли в сложившихся условиях позволяет реализация инновационных стратегий направленных на изменение систему управления и обслуживания жилого фонда и внедрению энергосберегающих технологий.

На основе проведенного комплексного анализа деятельности предприятий ЖКХ выделены основные проблемы, обуславливающие их кризисное состояние:

- плохая управляемость, неконтролируемость, низкое качество работы предприятий жилищно-коммунальной отрасли и услуг, предоставляемых ими;
- несовершенство действующей системы финансирования работ, связанных с обслуживанием и модернизацией жилищного фонда;
- износ основных фондов отрасли, устарелость технологий и как следствие значительные расходы (воды, тепловой энергии и т.д.) и низкую энергоэффективность ;
- несоответствие имеющихся инфраструктурных мощностей растущим требованиям и потребностям;
- высокий уровень монополизации сферы предоставления жилищно-коммунальных услуг и слабое развитие конкуренции в этом секторе;
- несовершенство нормативно-правового регулирования деятельности отрасли, прежде всего в сфере диверсификации поставщиков услуг;
- неэффективная система управления, слияние заказчика и подрядчика и одновременно разрыв между потребителем и заказчиком услуг;
- незавершенность приватизации жилищного фонда в части ассоциирования собственников жилья в многоквартирных домах в объединение совладельцев (ОСМД).

Образовавшийся замкнутый круг разрушается, если обеспечить инновационное развитие, направленное на повышение финансовой устойчивости жилищных организаций, которое можно провести путем повышения доходов и/или сокращения расходов. Цель развития в конечном итоге – сокращение расхода бюджетных и внебюджетных средств при одновременной ликвидации планово-убыточных предприятий.

Следует отметить, что обслуживание жилого фонда является потенциально выгодной сферой деятельности для частных предприятий благодаря наличию стабильного рынка с «живыми» денежными платежами, поступающими от населения, льготному налогообложению (льготы по налогу на прибыль, по налогу на содержание объектов социально-культурной сферы и др.).

Потребители таких услуг заинтересованы, прежде всего, в повышении качества, а уже затем в снижении стоимости, потому что основная доля платежей населения (более 73%) приходится на коммунальные услуги тепло- и водоснабжения. Единственный путь к повышению качества с одновременным снижением стоимости таких услуг – применение наукоемких технологий, которые могут улучшить качество предоставляемых коммунальных услуг благодаря применению новых эффективных диагностических систем, позволяющих вовремя предупредить и избежать аварии, проанализировать состав подаваемых ресурсов, снизить перепады в сетях и

непродуктивные потери; сократить время ремонта и модернизации трубопроводов, увеличить период службы сетей и т.д..

Такие разработки одновременно должны снижать стоимость услуг ЖКХ. В современном понимании интегральный показатель «качество» представляет собой соотношение ценности товара (работы, услуги) для потребителя к затратам на его приобретение. При этом приоритет принадлежит наиболее затратоемкому электро-, водо- и теплоснабжению.

Удельное водопотребление в жилищном фонде значительно превышает технически обоснованное, а по Донецкому региону в 2-2,5 раза больше среднеевропейского. Это вызвано методикой расчета затрат. При отсутствии счетчиков расхода воды начисления за водоснабжение устанавливаются исходя из установленных нормативов, позволяющих покрывать непроизводственные потери в сетях, в т.ч. сверхнормативные, за счет потребителей - «бесприборников» и бюджета. Причем потери во внедомовых сетях составляют ежегодно значительный процент от всего объема поданной воды. По мнению специалистов, резервы экономии за счет тепло-, водо- и энергосберегающих проектов могут достигать 50%.

К факторам, сдерживающим внедрение энергосберегающих мероприятий, относится сохранившийся до сих пор отраслевой подход к экономии ресурсов. К сожалению, стоимость зданий и сооружений на стадиях строительства и проектирования не связывается с последующими расходами при их эксплуатации. Между тем, затраты на строительство дома составляют в среднем 3-5%, а дисконтированные издержки на ремонт, освещение и др. - 95-97%.

По подсчетам ученых около 70% жилого фонда построено до 1970 г., износ основных фондов превышает 60%, энергоемкость услуг в 2,5-3 раза превышает показатели европейских государств; если в начале 90-х годов в среднем по Украине на 100 км коммунальных сетей приходилось 30-40 аварий, то в последние годы этот показатель достиг 180 аварий на 100 км водопровода и 10-20 на 100 км сетей теплоснабжения; 30% непроизводственных потерь тепла происходит внутри дома и 70% - в источниках теплоснабжения и в инженерных сетях. Уменьшение энергопотребления в жилом фонде может достигать 40% (что соответствует 15% экономии от всей вырабатываемой в стране электроэнергии) за счет утепления ограждающих конструкций, модернизации оконных и дверных заполнений, систем вентиляции и др. При выборе комплекса мероприятий подобного рода необходимо учитывать результаты энергоаудита элементов конструкции зданий.

Известный тезис теории качества «чтобы чем-то управлять, необходимо это что-то сначала измерить» весьма актуален и для энергоресурсосбережения. Помимо исключения оплаты сверхнормативных потерь во внедомовых сетях потребителями выделяются несколько критериев эффективности установки счетчиков тепла и воды:

- устранение превышения нормативного потребления над фактическим;
- регулирование температуры по времени суток;
- предупреждение или быстрая ликвидация аварий при выявлении утечек, перепадов давления и др.

На основании вышеизложенного предлагается в алгоритм формирования инновационной стратегии включить следующие этапы:

- выделение стратегических приоритетов инновационного развития;
- постановка стратегических целей;
- анализ внутренних и внешних факторов;
- анализ возможностей внедрения инноваций;
- разработка конкретных задач по реализации инноваций;
- планирование инновационной программы;

- реализация инновационной стратегии;
- контроль и анализ реализации инновационной стратегии.

Выбор оптимального варианта стратегии функционирования и развития предприятий ЖКХ основывается на принципах, отражающих критерии деятельности в условиях нестабильности среды: конкурентоспособности; ориентации на инновационное развитие; системного подхода и комплексности решаемых задач; реинжиниринга; согласования пропускной способности предприятия жилищно-коммунальной сферы как системы массового обслуживания и скорости поступления в систему заявок на предоставление ЖКУ;

Исходя из указанных принципов, можно выделить стратегические цели и ключевые задачи по реализации инновационного управления предприятием ЖКХ (табл. 2).

Таблица 2

Принципы, цели и задачи реализации инновационной стратегии управления предприятия ЖКХ

Принципы:	Перспективные цели:	Ключевые задачи:
конкурентоспособности	обеспечение долгосрочной стабильной деятельности	формирование системы ЖКУ, соответствующей нормам и стандартам качества
ориентации на инновационное развитие	снижение уровня энергоемкости и материалоемкости жилищно-коммунальных услуг	определение необходимых инновационных и инвестиционных ресурсов и технологий, а также источников их обеспечения
системного подхода и комплексности решаемых задач	формирование системы мероприятий с учетом долгосрочных прогнозов социально-экономического развития	адаптация организационной структуры управления с учетом инновационного развития предприятия
реинжиниринга	эффективное управление рисками	корректировка задач в соответствии с изменениями внешней и внутренней среды
согласования пропускной способности предприятия жилищно-коммунальной сферы	обеспечение непрерывного потока качественных жилищно-коммунальных услуг	внедрение современных методов мотивации и стимулирования персонала

Выводы. Таким образом, при создании и проектировании инновационной стратегии управления предприятием ЖКХ необходимо стремиться к тому, чтобы разрабатываемые управленческие инновации способствовали решению как можно более широкого спектра задач. В то же время, стремление унифицировать систему управления не должно стать абсолютной целью менеджмента предприятия ЖКХ.

Список использованных источников

1. Бражнікова Л.М. Альтернативні джерела фінансового забезпечення інновацій в ЖКГ. / Бражнікова Л.М. // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2012. – № 1 (2). – С. 82-93.

2. Управління системною модернізацією та розвитком житлово-комунальних підприємств : монографія / П. Т. Бубенко, О. В. Димченко, А. Д. Кашпур; НАН України, Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О.М. Бекетова. - Харків, 2014. - 233 с.
3. Графов А.А. Направления совершенствования жилищно-коммунального хозяйства на основе инноваций / А.А. Графов // Экономика и управление: российский научный журнал. - СПб.: 2010.- № 2(52) – С.17-19.
4. Дымченко Е.В. Инновационная компонента формирования современного потенциала жилищно-коммунального предприятия / Е.В. Дымченко, П.Т. Бубенко, В.Н. Тюрина // Бизнес Информ.- 2008. - №5. – С.5 – 9.
5. Рассадников В.Я. Состояние и перспективы внедрения инновационных технологий в жилищном хозяйстве города Донецка в военных условиях / В.Я. Рассадников, В.А. Литвинов, М.Ф. Иванов // Вестник УГУЭС. Наука, образование, экономика. Серия экономика. № 1 (11), 2015 – С.105-108.

Кравченко А.А., к.т.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ ПРИ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Проанализированы методы определения ставки дисконтирования при оценке эффективности инвестиционных проектов промышленных предприятий в условиях экономического кризиса; рассмотрен вопрос учета рисков при расчете ставки дисконтирования, предложен модифицированный метод средневзвешенной стоимости капитала для предприятий, развивающихся в условиях экономического кризиса.

Ключевые слова: промышленность, инвестиционный проект, ставка дисконтирования, неопределенность, риск.

Keywords: industry, investment project, discount rate, uncertainty, risk.

Постановка проблемы. В современных условиях экономического кризиса, усиливающего конкуренцию на региональных и государственных отраслевых рынках, устойчивое развитие предприятий промышленности требует интенсификации инвестиционно-инновационной деятельности. Большую роль приобретают не только необходимость увеличения инвестиционных вложений, но и качество разработки и оценки эффективности инвестиционных проектов (ИП). В то же время интенсификация инвестиционных процессов связана с повышением рискованности рассматриваемых вариантов развития предприятий, особенно инновационных. Принятие решений об инвестировании зависит от степени эффективности инвестиционных проектов, которая в условиях высокой конкуренции не может быть достаточно высокой для принятия уверенного решения, часто балансирует «на грани», заставляя собственников идти на значительный риск. Это свидетельствует о важности и актуальности вопросов учета рисков при оценке эффективности ИП на современном этапе развития промышленных предприятий.

В современной практике научных исследований оценки влияния рисков на эффективность инвестиционных проектов выработалось два основных подхода учета рисков: при прогнозировании денежных потоков, генерируемых инвестициями или при их дисконтировании. Первый подход достаточно сложный трудоемкий, однако дает более точный результат при условии детально разработанного инвестиционного проекта, хотя и требует дополнительных теоретико-методических исследований механизма учета отраслевой специфики. В данном исследовании рассматривается более простой способ учета рисков при дисконтировании денежных потоков через ставку дисконтирования.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию ставки дисконтирования при определении эффективности инвестиционных проектов посвящены работы таких ученых как Д. Бейли, Г. Бирман, С. Шмидт, Д. Фишмен, В. Шарп, И.А. Бланк, П.Л. Виленский, Д.А. Ендовицкий, В.Н. Лившиц и др. Ими разработаны методы определения ставки дисконтирования для различных условий реализации ИП и оценки стоимости бизнеса и капитала. Вопросами учета влияния рисков на эффективность инвестиционных проектов занимались Т. Бартон, И.Т. Балабанов, М.В. Грачева, А.Б. Секирин, А.С. Шапкин, К.В. Балдин и др. Разработан инструментальный качественный и количественный метод оценки риска в рамках проектного риск-анализа. Однако системного анализа учета рисков при определении ставки дисконтирования не выполнено. Поэтому, невзирая на большое

количество исследований и публикаций в данной области, вопрос учета рисков при определении ставки дисконтирования для оценки эффективности инвестиционных проектов требует дальнейших исследований и систематизации.

Цель статьи. Анализ и систематизация учета рисков в методах определения ставки дисконтирования, выбор и совершенствование существующих методов определения ставки дисконтирования для оценки эффективности ИП промышленных предприятий, развивающихся в условиях экономического кризиса. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть основные методы определения ставки дисконтирования для оценки эффективности ИП;
- выявить, проанализировать и систематизировать подходы к учету рисков при определении ставки дисконтирования;
- выбрать наиболее рациональный метод определения ставки дисконтирования для оценки эффективности ИП промышленных предприятий, развивающихся в условиях экономического кризиса;
- усовершенствовать существующий метод определения ставки дисконтирования для оценки эффективности ИП промышленных предприятий, развивающихся в условиях экономического кризиса;

Изложение основного материала исследования. На настоящий момент разработано большое количество методов определения ставки дисконтирования для оценки стоимости бизнеса и эффективности инвестиционных проектов [1-7]: модель оценки капитальных активов (САРМ); модифицированная модель оценки капитальных активов (САРМ_м); кумулятивный метод (ССМ); модель средневзвешенной стоимости капитала (WACC); модель Е. Фамы и К. Френча; модель М. Кархарта; модель дивидендов постоянного роста (Гордона); расчет ставки дисконтирования на основе рентабельности капитала; метод рыночных мультипликаторов; расчет ставки дисконтирования на основе экспертной оценки. Ни один из них не является универсальным, все они имеют свои особенности, применяются для конкретных условий и в них по разному учитываются риски.

Рассмотрим наиболее распространенные из них, наиболее часто применяющиеся для промышленных предприятий, реализующих ИП. К ним можно отнести метод оценки капитальных активов (САРМ), кумулятивный метод (ССМ) и метод средневзвешенной стоимости капитала (WACC).

Метод оценки капитальных активов (САРМ – Capital Asset Pricing Model). Ставка дисконтирования рассчитывается как сумма ставки дохода по безрисковым инвестициям и премии за риск инвестирования в данный проект:

$$d_i = r_f + \beta(r_m - r_f), \quad (1)$$

где d_i – ставка дисконтирования;

r_f – безрисковая ставка доходности;

r_m – среднерыночная ставка доходности;

β – коэффициент бета, отражающий большую или меньшую рискованность инвестиций в акции данной компании по отношению к среднему риску на рынке.

Безрисковая ставка принимается на уровне доходности государственных долгосрочных облигаций, включая в себя, так называемый, «страновой» риск. Среднерыночная ставка доходности - это средняя доходность по всем обыкновенным акциям, обращающимся на фондовой бирже. Чем больше разница среднерыночной и безрисковой ставок ($r_m - r_f$), тем больше среднерыночная премия за риск инвестирования в

ценные бумаги фондового рынка. Коэффициент β отражает изменчивость доходности акций компании-эмитента в зависимости от общей изменчивости доходности акций на фондовом рынке. Это, своего рода, показатель эластичности (чувствительности) доходности конкретной акции на общем фоне динамики индекса среднестатистической доходности. Чем больше значение β превышает единицу, тем эластичность риска инвестиций в данную акцию выше, и, следовательно, большая доходность должна быть обеспечена инвестору.

Некоторые исследователи и практики выделяют модифицированный метод оценки капитальных активов ($САРМ_m$) с учетом поправки на несистематический (специфический для данного ИП) риск:

$$d_i = r_f + \beta(r_m - r_f) + r_u, \quad (2)$$

где r_u – рискованная премия, включающая специфические для данной компании или инвестиционного проекта риски.

В данном методе учитываются систематические и несистематические риски. Систематические риски определяются путем добавления к безрисковой ставке премии за риск инвестирования в данный инвестиционный проект, определяемой выражением $\beta (r_m - r_f)$. По своей сути это уровень риска, учитывающий среднюю степень рискованности инвестирования в ценные бумаги фондового рынка страны (так называемый «страновой риск»), если в государстве наиболее развита одна биржа, на которой торгуются акции разноотраслевых компаний, что характерно для развивающихся или переходных национальных экономик. Если же на развитом национальном рынке капитала функционируют несколько крупных, как правило, специфических фондовых бирж, где обращаются акции сырьевых, высокотехнологичных, добывающих и т.п. компаний, то выражение $\beta (r_m - r_f)$ отражает не только степень «странового риска», но и специфический отраслевой риск. Коэффициент β , характеризует чувствительность изменения стоимости акций компании-инвестора (если $\beta < 1$ – риск инвестирования в компанию менее «эластичен», т.е. компания более «надежна» и риски компании ниже, чем в среднем по рынку, если $\beta > 1$, то риск инвестирования более «эластичен» и риски компании выше, чем в среднем по рынку). Он определяет степень риска инвестирования капитала только в акции данной компании. Естественно нельзя утверждать, что выражение $\beta (r_m - r_f)$ учитывает особенности рисков конкретного ИП.

Модель модифицированной оценки капитальных активов ($САРМ_m$) позволяет учесть специфический для данного ИП (несистематический) риск путем добавления специальной рискованной премии r_u . Она должна быть определена для каждого конкретного ИП либо с помощью метода экспертных оценок либо на основании существующих оценок степени риска для различных типов инвестиционных проектов, разработанных ведущими компаниями-инвесторами в конкретной (отраслевой) области инвестиционных вложений (пример будет рассмотрен ниже).

Использование данного метода наиболее распространено в странах со стабильной экономикой и развитым рынком капитала. Основными условиями применения данного метода являются наличие акционерной формы предприятия, реализующего ИП или крупных предприятий-аналогов со свободно обращающимися акциями на фондовом рынке, развитость фондового рынка, что является определяющими условиями для корректного расчета коэффициента β . В нынешних условиях состояния фондового рынка постсоветских стран и слабо выраженной корпоративности многих предприятий промышленности, особенно в государственном секторе, использование данного метода для определения ставки дисконтирования является проблематичным [8].

Кумулятивный метод (BUM – Build-Up Method). Основан на добавлении к безрисковой ставке премий за систематический (инфляция) и несистематический (специфический) риск:

$$d_i = r_f + r_i + r_u, \quad (3)$$

где r_i – рисковая премия, учитывающая прогнозный уровень инфляции;

r_u – рисковая премия, включающая суммарные специфические для данной компании или инвестиционного проекта риски.

Специфические для данной компании или инвестиционного проекта риски определяются, как правило, экспертным путем или принимаются в размере, рекомендованным специалистами-исследователями или ведущими инвестиционными компаниями.

При расчете рискованной премии, специфической для данной компании или инвестиционного проекта, можно выделить два подхода - определение премий за риск в зависимости от типа инвестиционного проекта и по основным влияющим факторам, характеризующим компанию, реализующую ИП.

Первый подход может быть использован компанией, реализующей инвестиционный проект в собственное развитие. Например, премия за риск неполучения предполагаемых проектом доходов в зависимости от поставленной цели проекта может быть в размере, представленном в таблице 1 [9].

Таблица 1 – Поправка на риск неполучения доходов по проекту

Уровень риска	Цели проекта	Поправка на риск, %
Низкий	Развитие производства на базе освоенной техники	3-5
Средний	Увеличение доли продаж существующих видов продукции	8-10
Высокий	Производство и продвижение на рынок нового вида продукции	13-15
Очень высокий	Вложения в исследования и инновации	18-20

Второй подход более приемлем для внешних инвесторов, вкладывающих средства в компанию, реализующую ИП. Перечень факторов, определяющих риск, и размер премии за риск представлены в таблице 2 [10, 11].

Таблица 2 – Факторы риска и премия за риск вложения инвестиций

Факторы риска	Премия за риск, %
Ключевая фигура в руководстве; качество руководства	0 - 5
Размер компании	0 - 5
Финансовая структура	0 - 5
Диверсификация производственная и территориальная	0 - 5
Диверсификация клиентуры	0 - 5
Доходы: рентабельность и прогнозируемость	0 - 5
Прочие особенные риски	0 - 5

В данном методе расчета ставки дисконтирования учет рисков носит субъективный характер, и в зависимости от используемого подхода определения премии за специфический риск величина ставки дисконтирования может принимать разные значения. Тем не менее, данный метод может применяться для условий промышленных предприятий, работающих в странах со слабо развитым фондовым рынком, нивелируя недостатки метода CAPM. Однако в случае, когда в проект привлекается заемный капитал, стоимость кредитных ресурсов может быть выше ставки, рассчитанной по данному методу, что приведет к искажению оценки эффективности ИП и низкому качеству принимаемых решений. Поскольку львиная доля промпредприятий, постоянно испытывающих недостаток собственных ресурсов, реализуют проекты с привлечением заемных средств, область применения данного метода весьма ограничена.

Метод средневзвешенной стоимости капитала (WACC - *Weighted Average Cost of Capital*). Наиболее распространенный метод. Используется для проектов, финансирующихся из нескольких источников, как собственных, так и заемных. Данный метод часто применяется при определении ставки дисконтирования для оценки эффективности инвестиционных проектов промышленных предприятий, когда для реализации проекта собственных средств не хватает и возникает необходимость привлекать заемные средства. Ставка дисконтирования рассчитывается следующим образом:

$$d_i = r_E \frac{E}{V} + r_D \frac{D}{V} (1 - T) \quad (4)$$

где r_E – ожидаемая (требуемая) стоимость собственного капитала;
 r_D – стоимость заемного капитала (кредитная ставка);
 E – сумма собственного капитала, вкладываемого в проект;
 D – сумма заемного капитала, привлекаемого в проект;
 V – общая сумма капитала, вкладываемого в проект ($V = E + D$);
 T – ставка налога на прибыль.

Часто ожидаемую (требуемую) стоимость собственного капитала предлагается определять по методу CAPM или она трактуется как стоимость акционерного капитала [8, 12], что мало применимо для промышленных предприятий, развивающихся в условиях экономического кризиса. Стоимость заемного капитала соответствует кредитной ставке, а если привлекаются средства из нескольких источников, то r_D определяется как средневзвешенная стоимость заемных средств.

В данном методе учет рисков осуществляется при определении r_E и r_D . В первом случае происходит неявный учет рисков при определении требуемой стоимости собственного капитала, вкладываемого в проект (она может быть больше фактической стоимости собственного капитала предприятия на некоторую премию за риск), во втором – учитывается банком при установлении величины кредитной ставки. В этом случае инициаторы ИП могут прямо учитывать риск при определении r_E и косвенно при обсуждении с банком размера r_D .

Обобщая анализ наиболее распространенных методов определения ставки дисконтирования для оценки эффективности ИП можно сделать вывод о том, что в них учитываются две группы рисков - систематические и несистематические. К систематическим относят «страновой», инфляционный риски, к несистематическим – риск инвестирования в акции определенной компании-инвестора или риски, характерные для конкретного ИП.

Здесь необходимо уберечься от дублирования, повторного учета этих двух видов риска при определении ставка дисконтирования, как суммарной оценки премии за риск разных источников привлекаемого в проект капитала, т.е. при формулировании подхода к учету риска необходимо четко различать и отдельно определять премии за систематический и специфический риски для оценки стоимости каждого вида капитала, привлекаемого в проект.

Выводы. На основании проведенного анализа и систематизации подходов к учету рисков при определении ставки дисконтирования для промышленных предприятий, развивающихся в условиях экономического кризиса (высокие систематические и несистематические риски) можно предложить модификацию метода средневзвешенной стоимости капитала ($WACC_m$):

$$d_i = (r_E + r_I + r_u) \frac{E}{V} + r_D \frac{D}{V} (1 - T) \quad (5)$$

При этом для определения стоимости собственного капитала r_E можно использовать несколько способов, в зависимости от требований собственника-инвестора:

- по методу CAPM, если предприятие корпоратизировано и часть акций свободно обращается на фондовой бирже или есть предприятие-аналог (лидер отрасли);
- по рентабельности собственного капитала, если предприятие работает с рентабельностью, достаточной для собственного устойчивого развития;
- по величине альтернативной стоимости вложения в иные надежные инструменты инвестирования (например, гособлигации, депозиты в госбанках и др.) – некий аналог безрисковой ставки;
- по требуемому уровню доходности на собственные средства, исходя из состояния предприятия на текущий момент и поставленной в проекте цели (он может быть как больше текущей рентабельности собственного капитала, если собственник уверен в доходности проекта, так и меньше, если инвестор, в первую очередь, например, ставит цель по сохранению или завоеванию большей доли рынка и вытеснению конкурентов, проникновение на новые высококонкурентные рынки и т.п.).

Выводы. Таким образом для учета рисков в ставке дисконтирования при оценке эффективности ИП участниками проекта могут быть использованы несколько общепринятых подходов, наиболее приемлемым из которых в условиях экономического кризиса может стать модифицированный метод средневзвешенной стоимости капитала.

Список использованных источников

1. Фишмен Джей, Пратт Шэннон, Гриффит Клиффорд, Уилсон Кейт. Руководство по оценке стоимости бизнеса. М.: ЗАО «Квинто-Консалтинг». - 2000. - 388 с.
2. Шарп У., Александер Г., Бэйли Д. Инвестиции. – М.: Инфра – М. - 1997. – 1027с.
3. Бирман Г., Шмидт С. Капиталовложения: Экономический анализ инвестиционных проектов/Пер. с англ. под ред. Л.П.Белых. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. - 2003. – 631с.
4. Виленский П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: Учебное пособие / П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц, С.А. Смоляк. М.: Дело. - 2004. - 888 с.
5. Ендовицкий Д.А. Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности: методология и практика / Под ред. проф. Л.Т. Гиляровской. М.: Финансы и статистика. - 2001. - 400 с.
6. Косов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров В.Г. Методические рекомендации по оценке

- эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция). Издание официальное. М.: Экономика. - 2000. - 421 с.
7. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс. – К.: Ника-Центр, Эльга. - 2002. – 528 с.
 8. Гук О.В., Грищенко А.О. Вітчизняний та зарубіжний досвід удосконалення методик визначення ставки дисконтування // Економічний простір. – 2012. - №68. – С. 173 – 179.
 9. Официальный веб-сайт компании «Бейкер Тилли Русаудит». [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.bakertillyrussaudit.ru/ru>
 10. Демшин В.В. Практические аспекты расчета ставки дисконта (метод кумулятивного построения) в процессе оценки бизнеса // Вопросы оценки. – 1999. - №2. – С. 34 – 37.
 11. Камнев И.М., Жулина А.Ю. Методы обоснования ставки дисконтирования // Проблемы учета и финансов. – 2012. - №2(6). - С. 30 - 35.
 12. Кокин А.С., Нуралиева М.Ю., Агеев А.А. Проблемы определения ставки дисконтирования для различных направлений деятельности предприятия // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2009. - №2. – С. 166 – 169.

Леонов О.Л., к.и.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

ЭФФЕКТИВНЫЕ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ИНСТИТУТЫ КАК КЛЮЧЕВОЕ УСЛОВИЕ УСПЕШНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В статье обосновываются тезисы о том, что именно эффективные государственные институты являются ключевым условием успешной реализации стратегии устойчивого развития экономических систем. Рассмотрены вопросы становления концепции устойчивого развития в науке и её закрепления в международно-правовых актах. Подчёркивается, что универсальная модель построения эффективного и успешного государства отсутствует и каждая страна с учетом своей истории, культуры, традиций, наличия ресурсов и других особенностей должна найти свою собственную модель устойчивого развития. Предложены рекомендации, способные обеспечить успешное развитие государств в XXI веке.

Ключевые слова: государство, социальные институты, экономическая система, устойчивое развитие, стратегия.

Keywords: government, social institutions, economic system, sustainable development strategy.

Постановка проблемы.Прежде, чем перейти к теме доклада и обоснованию тезисов о том, что именно эффективные государственные институты являются ключевым условием успешной реализации стратегии устойчивого развития экономических систем, начну с определения терминов и категорий. Этого требует проблема необходимости нахождения общего языка, то есть, проблема поиска и выработки понятий, категорий, концепций, парадигм, которые были бы понятными учёным и практикам разных специализаций.

Прежде всего, об идее устойчивого развития. Если под таким развитием понимать гармоничное развитие человека и общества во взаимодействии с природой, то такая идея была обоснована ещё в древних цивилизациях Востока. Напомню, например, о принципе даосизма - религиозно-мистического учения Древнего Китая. Дао означает такую «великую естественность», которую нельзя смоделировать, перевести на язык технологий, отразить в научных законах, в конечной цепи причин и следствий. Дао означает такую целостность Космоса, которая не членима на отдельные силы и причины и не имеет ничего общего с образом Вселенной как инженерной конструкции, подчиненной законам механики. Он олицетворяет собой не технологию - образ мира-мастерской, где изготавливаются вещи и явления по заранее заданным рецептам, - а своего рода эмбриологию - учение о том, каковы пути естественного зарождения и вызревания явлений в материнском лоне Космоса. Этот принцип сохранен современной китайской цивилизацией в качестве нестареющего завета [1, с. 187-188].

Однако, современный мир выстроен – политически, экономически, технологически – именно по западным лекалам. Современное общество отличается от традиционного двумя главными признаками: наличием промышленной индустрии, направленной на преобразование природы и индустрии социальной, направленной на активное преобразование общественных отношений [2, с. 5]. Другим цивилизациям уклониться от вызова Запада невозможно. На данный вызов можно лишь попытаться ответить. При этом именно западная техническая цивилизация «поссорилась» с

природой и уготовила человечеству глобальный экологический кризис, что и привело её к необходимости выработки идеи устойчивого развития.

Изложение основного материала исследования. Концепция устойчивого развития формировалась в ходе постепенного осознания западным обществом природоохранных, экономических и социальных проблем, оказывающих влияние на состояние природной среды. Кстати, еще в начале XX века наш великий соотечественник В.В. Вернадский, намного опережая свое время, выдвинул концепцию ноосферы (сферы разума), в основе которой лежит идея гармонизации взаимодействия общества и природы. Он писал о том, что человечество, взятое в целом, становится мощной геологической силой, которая определяет новое геологическое эволюционное изменение биосферы и предупреждал об опасностях, скрытых в формировании ноосферы. Уже в 70-е годы XX в. вопросам ограниченности природных ресурсов, а также загрязнения природной среды, которая является основой жизни, экономической и любой деятельности человека, было посвящено большое количество серьёзных научных трудов.

В формировании концепции устойчивого развития, которое проходило в рамках системы ООН под эгидой ЮНЕСКО, можно обозначить несколько основных вех: первая межправительственная конференция по окружающей человека среде в Стокгольме (1972 г.) и последующие конференции в Рио-де-Жанейро (1982, 1992 гг.) и в Йоханнесбурге (2002 г.). Сам термин «устойчивое развитие» получил широкое распространение с 1987 года, когда был опубликован доклад Всемирной комиссии ООН по окружающей среде и развитию «Наше общее будущее», известный как доклад Гру Харлем Брундтланд, возглавившей ее работу [3]. По словам Брундтланд, «международная комиссия пришла к заключению, что устойчивое развитие должно составлять основополагающий элемент в глобальной стратегии изменений». В этом докладе устойчивое развитие определено как развитие, при котором нынешние поколения удовлетворяют свои потребности, не лишая будущие поколения возможности удовлетворять собственные нужды, собственные потребности. Официальное признание и документальное закрепление эта точка зрения получила в Декларации по окружающей среде и развитию, принятой на Конференции ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро в 1992 году [4]. По итогам доклада Комиссии в ООН был принят новый принцип развития мировой экономики, получивший название «sustainable development» или «устойчивое развитие».

Определение устойчивого развития, предложенное комиссией Брундтланд, широко принято как наименее спорное из всех. Впрочем, в научной литературе имеется более сотни подобных. Категория «устойчивое развитие» и её обоснование стали логическим завершением длительных поисков научным сообществом путей развития человечества в XXI в., а современная концепция устойчивого развития стала результатом объединения трех основных точек зрения: экономической, социальной и экологической. Приверженность данной концепции задекларирована в политико-правовых документах абсолютного большинства современных государств. Однако в её реализации преуспели далеко не все.

Яркий пример тому - Украина. Основной показатель экономического развития - объем реального валового внутреннего продукта, созданного в Украине по итогам 2013 года, составил 69,5% (на 01.01.2016 - 50,1%) от уровня 1990 г. За этот же период валовой внутренний продукт в США вырос в 2,9 раза, Китае - в 21,3, России - в 3,6, Белоруссии - в 3,4, Молдавии - в 1,8, Румынии - в 4,2, Польше - в 7,8 раза. Население из года в год катастрофически уменьшается. За период независимости оно сократилось на 10,1 млн. человек (порядка 20%) [5]. Качество жизни людей снижается. Украина стала страной мигрантов. Государство скатилось на обочину мирового экономического развития, постепенно теряя свой экономический суверенитет. Сегодня Украина -

беднейшая страна в Европе. Она находится в серой зоне всех важнейших социально-экономических процессов, происходящих в мире. От финансового и экономического коллапса страну удерживает одно - сидение на игле непосильных иностранных кредитов и пожертвований. Трудно не согласиться с мнением известного украинского учёного и государственного деятеля В. Симоненко, о том, что социально-экономическое положение Украины, является мировым парадоксом экономического развития независимой европейской страны, 25 лет подряд проводящей экономические реформы [6].

Главной причиной возникновения данного печального парадокса считаю отсутствие в Украине эффективного государства, эффективных государственных институтов. Ещё в конце ушедшего века в докладе Всемирного банка «Государство в меняющемся мире» подчёркивалось, что эффективное государство жизненно необходимо для предоставления товаров и услуг, а также для создания правил и институтов, позволяющих рынкам процветать, а людям вести более здоровую и счастливую жизнь. Без этого невозможно устойчивое развитие как в экономической, так и в социальной сфере» [7]. Проблема создания эффективной власти особенно остро стоит в постсоветских государствах с переходной экономикой, которая в известном смысле есть не что иное, как система неэффективной власти (выражаясь словами нашего земляка профессора В.В. Дементьева) [См.: 8, с. 311-383].

Более того, нельзя не согласиться с тем, что большая часть неконтролируемых или мало контролируемых дестабилизирующих процессов и явлений в современном мире (терроризм, политический, религиозный, этнический радикализм, гражданские войны и т.п.) являются прямым следствием ослабления или отсутствия государственных институтов и деградации государств как таковых. Существует целая группа стран, причём не только в Африке, Азии, на Балканах, но и на постсоветском пространстве, в которых государственное начало слабеет из-за разложения и деградации государственного управления. Ситуация характеризуется массовой коррупцией, неэффективностью и цинизмом бюрократического аппарата, неспособностью правоохранительной системы обеспечивать безопасность и правопорядок, выходом ряда институтов из под контроля центральных властей, недееспособностью системы здравоохранения и образования, то есть неспособностью государства исполнять свои минимальные функции [9, с. 145-146].

Ещё восемь лет назад в одной из прогностических работ Дмитрий Сулов справедливо отметил, что главной позитивной тенденцией последнего времени является своего рода «возвращение государства», т. е. постепенное усиление его регулирующей роли в экономике, социальной сфере и международных отношениях. Она зародилась в 2005-2007 гг. и, по всей видимости, будет усиливаться в течение ближайшего десятилетия. В 1990-е гг. доминирующей парадигмой, наоборот, было так называемое «отмирание государства» в связи с глобализацией. Подобное «отмирание» воспринималось позитивно. Сегодня же, напротив, и международная стабилизация, и экономический рост и конкурентоспособность, и уменьшение социальной напряженности связываются в социальных науках именно с усилением государства. Аналогичные процессы прослеживаются в экономике, причём как на внутригосударственном, так и на глобальном уровнях. Во многих странах, в том числе традиционно исповедующих ценности свободного рынка, растёт роль государства в регулировании торговли, инвестиций, энергетической политики. На глобальном уровне произошел отказ от политики, приводившей к ослаблению государства как такового в ходе экономической либерализации. Между тем в 1990-е гг. эта политика проводилась Всемирным банком, и в особенности МВФ. В настоящее время, напротив, даже институты глобального экономического регулирования пытаются осуществлять

программы, нацеленные на повышение качества государственного управления и усиление государств [9, с. 164-165].

Новая реальность, которая складывается на наших глазах, заставляет по-новому осмыслить задачи и модели государства. Достаточно очевидно, что любое эффективное государство должно обеспечивать стране политическую стабильность, экономический рост и перспективу социального развития, решение экологических задач. Необходима способность мобилизовать ресурсы для решения поставленных задач. Однако помимо этого эффективному государству нужны элементы демократии. Именно они позволяют осуществлять обратную связь между обществом и правящей элитой. При этом функции демократии не равнозначны функциям управляемости общества. Последние во многом осуществляются обеспечивающими порядок и стабильность государственными институтами.

Социальными институтами называются элементы общества, представляющие стабильные формы организации и регулирования общественной жизни. Нередко их определяют как ценностно-нормативные комплексы (ценности, правила, нормы, установки, образцы, стандарты поведения в определенных ситуациях), а также органы и организации, обеспечивающие их реализацию и утверждение в жизни общества. Такие институты общества, как государство, образование, семья и т.д., упорядочивают социальные отношения, регулируют деятельность людей и их поведение в обществе.

Социальными институтами, которые оказывают наибольшее влияние на развитие общества и его стабильность как социальной системы, чаще всего считают экономику и политику. Государство - основной политический институт, осуществляющий управление обществом и обеспечивающий его безопасность. Государство представлено целым рядом институтов – главы государства, исполнительной, законодательной, судебной власти, армии, полиции и т.д. Экономика как социальный институт создает материальный базис для развития общественных отношений. В группу фундаментальных экономических институтов входят: собственность, рынок, деньги, обмен, банки, финансы, различного типа хозяйственные объединения, которые в совокупности образуют сложную систему. Все социальные институты взаимосвязаны и своим состоянием во многом определяют перспективы развития общества.

Эффективным государство делают прежде всего его институты и результативность их взаимодействия друг с другом и иными подсистемами общества. Эффективному государству требуется достаточная административная власть для противостояния как внешнему давлению, так и группам, лоббирующим специальные интересы. К последним относятся объединения, продвигающие интересы крупного бизнеса, этнических кланов или административно-силовых структур. Демократические процедуры могут и должны быть использованы для противодействия такого рода лоббированию и для определения приоритетов, отвечающих интересам широких слоев общества. В противном случае, государство способно либо превратиться в заложника олигархических групп, либо перестать быть управляемым (отметил еще Аристотель).

Аспекты силы и эффективности государства различаются в зависимости от условий и уровня общественного развития. В разных обществах приоритет отдается разным задачам. Где-то уже достигнут высокий уровень социального и экономического развития и решены вопросы обеспечения внутренней и внешней безопасности, в других случаях развитие и безопасность входят в число важнейших направлений. Одни стремятся сохранить технологическое лидерство и высокий уровень социальной защиты, другие - высокие темпы экономического и демографического роста. Таким образом, можно заключить, что, во-первых, сила или эффективность относительно ставящимся задачам; и, во-вторых, аспекты силы одного государства могут отсутствовать в другом [10, с. 9-10].

Однако в любом случае создание эффективных государственных институтов и эффективного государства в целом – необходимое условие для обеспечения устойчивого развития. Особенно в XXI веке, который ещё в самом его начале наш земляк А.С. Панарин справедливо определил веком стратегической нестабильности. Британия и США, ФРГ и Япония, Китай и Вьетнам, Сингапур и Южная Корея, ещё два-три десятка государств самых разных регионов мира своим примером наглядно подтверждают данный тезис. Точнее, примерами, так как у каждого из успешных государств имеется свой собственный путь к успеху, своя собственная модель эффективного государства и его взаимодействия с обществом, включая экономическую подсистему последнего, и с окружающей природной средой.

Отмечу при этом, что успех на пути создания эффективных государственных институтов никому не гарантирован. Особенно печальна участь государств со слабыми традициями внутренней консолидации, находящимися на периферии мировой экономики. Такое положение требует укрепления государства, способного ориентироваться на рост и развитие, но сплошь и рядом ведет к формированию политических систем, непригодных для решения таких задач. В результате возникают либо государства слабые, плохо приспособленные для ответа на вызовы времени, либо - при наличии минеральных и энергетических ресурсов - паразитирующие. Последние, возможно, могли бы попытаться изменить положение дел сверху, но не имели к тому политической воли. Чаще всего они функционируют как государства бизнес-элит, сросшихся с крупным и западным капиталом, коррумпированной бюрократии и слабого пассивного общества. Неэффективные паразитические государства создают питательную среду для массовых протестов и революций, а вовсе не для устойчивого и гармоничного развития.

Таким образом, в мире накоплено достаточно знаний, реального опыта, рациональное использование которых способно обеспечить успешное развитие каждого современного государства. Однако, с учетом одного принципиального положения: универсальной модели построения эффективного и успешного государства нет, каждая страна с учетом своей истории, культуры, традиций, наличия ресурсов и других особенностей должна найти свою модель устойчивого развития.

Судя по всему, в XXI веке успешными будут государства, способные воспользоваться историческим опытом для интеграции современных показателей эффективности, силы и жизнеспособности. Различные модели сильного государства укрепятся, если частично заимствуют лучшие качества других моделей. Ответить на вызовы столетия, по-видимому, смогут те, кто способен удовлетворять следующим критериям.

Умение управлять элитой. Имею в виду не жесткое администрирование, а именно умение формулировать общие цели и мобилизовать ресурсы для их реализации. Цели определяются на основе широкого диалога между различными слоями правящего класса, но процесс не может быть отдан на откуп этим слоям или превращаться во взаимоисключающий набор рекомендаций, диктуемый желанием высших руководителей угодить всем.

Умение планировать развитие. Сегодня для выхода из кризиса и сохранения конкурентоспособности даже экономически развитые либеральные и социально-ориентированные государства уже не могут рассчитывать на прежние механизмы саморазвития. Кризис переживает Европейский союз. Выход из него требует не только новых финансовых вложений и компромисса со странами-«бунтарями» и прежде всего Грецией, но и выработки долгосрочной стратегии роста. Совокупность ставящихся задач при необходимости удовлетворять высокие социальные запросы общества не решается в рамках неолиберальной модели. Если же говорить о государствах полупериферийного и развивающегося мира, то без стратегии долгосрочного

планирования они не выйдут на новые позиции экономического роста и социального прогресса.

Умение отслеживать, анализировать, прогнозировать, предотвращать риски и угрозы, минимизировать их негативные последствия. В коридорах власти всегда достаточно чётко осознавали, что эффективно управлять можно только на основе знания и прогноза. Классическая фраза Блеза Паскаля: «Предвидеть значит управлять», в XX веке стала представляться справедливой еще в большей степени, чем раньше. Особенно существенно изменился взгляд на проблематику общества риска после Чернобыля и издания в 1986 году работы известного немецкого ученого Ульриха Бека «Общество риска: На пути к другому модерну» [11]. Бек справедливо заметил: в развитых странах современного мира общественное производство богатств постоянно сопровождается общественным производством рисков. Соответственно проблемы и конфликты распределения в отсталых странах усугубляются проблемами и конфликтами, которые вытекают из производства, определения и распределения рисков, возникающих в процессе научно-технической деятельности. Общество риска является обществом, чреватым катастрофами. Его нормальным состоянием грозит стать чрезвычайное положение. Как уже отмечалось выше, именно государство является ключевым, центральным институтом политической системы общества, осуществляющим управление им и обеспечивающим его безопасность.

Способность и стремление сверять курс с обществом. Государствам необходим надежный институционально сложившийся механизм взаимодействия с обществом. Он обеспечит сверку сформулированного во взаимодействии с элитами курса развития, а также предохранит от перекоса в сторону удовлетворения амбиций политического класса.

Стремление инвестировать в социальные программы. Современное государство не может быть успешным без вложений в будущие поколения и «человеческий капитал». В XX веке процветание США во многом было обусловлено способностью привлекать лучшие человеческие ресурсы и создавать возможности для вертикальной мобильности. Дальнейшие успехи государств будут связаны с программами умного инвестирования в образование, здравоохранение и другие социальные программы. Умного в смысле способности таких программ стать не тормозом развития деловой активности, а фундаментом экономического и социального роста [10, с. 16-18].

Последовательность и рациональность при проведении управленческих, экономических, политических и иных реформ. В меняющемся мире, перегруженном многочисленными кризисами и угрозами, государствам неизбежно предстоит изменяться самим. Либо путём реформ, либо путём революций. Научная рациональность при проведении реформ предусматривает: четкую формулировку и определение главных целей и задач проводимых реформ; определение целевых показателей, в которых можно выразить цели и этапы продвижения к ним; подбор соответствующих политических и экономических инструментов, куда входят методы, формы и механизмы реализации функций государства; контроль за ходом продвижения к поставленным целям и гласность.

Творческий подход к решению задач. Принципы государственной силы и эффективности могут различаться. Универсальным же является наличие у государства инструментов для решения стоящих перед обществом задач на основе конкретного исторического опыта. Применение и совершенствование этих инструментов – сфера социального творчества, в том числе научного.

Список использованных источников

1. Панарин А.С. Политология. Западная и Восточная традиции. - М.: Книжный дом «Университет», 2000. - 320 с.
2. Панарин А.С. Философия политики. - М.: Новая школа, 1996. – 424 с.
3. См: <http://www.un.org/ru/ga/pdf/brundtland.pdf>
4. См.: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/riodecl.shtml
5. Симоненко Валентин. 25 шагов навстречу самоликвидации. - 2000. - № 8 (761) - 26 февраля-3 марта 2016 г.
6. Там же.
7. Государство в меняющемся мире: Доклад Всемирного банка // Вопросы экономики. – 1997. - № 7. - с.6
8. Дементьев В.В. Экономика как система власти/ МОН Украины. ДонНТУ.- Донецк: Каштан, 2003. – 404 с.
9. Суслов Д.В. Можно ли управлять миром/ Россия и мир. Новая эпоха. 12 лет, которые могут всё изменить/отв. ред и рук. авт. кол. С.А. Караганов. – М.: АСТ:Русь-Олимп, 2008. - с. 143-179.
10. Цыганков А.П. Сильное государство: теория и практика в XXI веке // Россия в глобальной политике. – 2015. – март-апрель – Спецвыпуск –с. 8-18.
11. Бек У. Общество риска: На пути к другому модерну / Пер. с нем. В. Седельника, Н. Федоровой. - М.: Прогресс-Традиция, 2000. - 383 с.

Леонова Л.А., к.э.н.,
доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНТЕГРАЦИИ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БИЗНЕСА

В статье анализируется формирование новых направлений государственного регулирования процессов интеграции и функционирования бизнеса. В результате исследования доказано, что отечественная экономика переживает кризис сокращенного воспроизводства. Определены причины сложившейся ситуации, которые, кроются в ошибках при проведении приватизации промышленных предприятий и в создании региональных монополий финансово-промышленными группами.

Ключевые слова: государственное регулирование, сокращенное воспроизводство, интеграция бизнеса, региональная монополия, приватизация, повышение эффективности

Keywords: state regulation, reduced reproduction, business integration, regional monopolies, privatization, efficiency increase

Постановка проблемы. Для реализации качественных сдвигов в развитии экономики страны огромное значение имеет формирование новых подходов к осмыслению и объяснению сущности процессов интеграции и функционирования бизнеса, дальнейшего развития системы рыночных производственных отношений. Необходимо подчеркнуть, что в специальной литературе этим вопросам уделялось недостаточно много внимания.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемами государственного регулирования интегрированного бизнеса в отечественной и зарубежной практике занимались такие ученые, как Стэнли Ф. [1], Феррис К. [2], Аванс Ф. [3], Костюченко В. [4], Швец В. [5], Палий В. [6], Уманцев Г. [7] и другие. Однако, несмотря на большое количество исследований интеграции и консолидации бизнеса, не получили должного внимания вопросы интеграции в условиях приватизации промышленности и развития региональных монополий.

Переход постсоциалистических стран к рынку рассматривается учеными как движение от социалистической модели к либеральной. При таком переходе роль государства в экономике существенно снижается, а приватизация государственной собственности существенно расширяет границы частного сектора и рыночных механизмов. За годы перехода к рыночной экономике в России, Украине и других постсоциалистических государствах были сформированы все основные институты, создано нормативно-правовое регулирование хозяйственных процессов, однако при этом наблюдался и системный кризис, сопровождавшийся снижением ВВП, инфляцией, падением инвестиционной активности, финансовым кризисом, ростом безработицы. Как Россия, так и Украина столкнулись с тем, что большая часть промышленности была незаконно приватизирована и перешла в руки олигархов. Возникли проблемы тенезации экономики промышленности, манипуляции в банковской и финансовой системе, проблемы отмывания денег, полученных от незаконной деятельности.

Перечисленные проблемы требуют разработки конкретных мероприятий по усилению государственного финансового контроля.

Цель статьи. Формирование механизма, обеспечивающего оптимальное регулирование государством эффективности функционирования бизнеса.

Изложение основного материала исследования. Под государственным финансовым контролем понимается контроль со стороны государства, объектом которого являются хозяйственные процессы и денежные отношения сферы материального производства и непроеизводственной сферы. Сегодня, наряду с материальным производством интенсивно развиваются финансовые рынки и используются разнообразные финансовые инструменты. В этой связи, необходим особый государственный контроль за деятельностью банков, фондовых бирж, страховых компаний и других финансовых институтов.

В развитых странах в государственный сектор вовлекается от 30 до 60% ресурсов экономики в зависимости от национальных традиций, структурных и других факторов. Фактические данные показывают, что государственный сектор вполне сопоставим по своим масштабам с частным, тогда как при более низком уровне развития один из секторов занимает явно доминирующие позиции.

Надо отметить, что и сама Америка, ныне наиболее развитая и влиятельная страна в мире, переживала тяжелейший кризис на пороге Второй мировой войны. В результате кризиса 1929-1933 гг. в США объем производства сократился вдвое, безработным стал каждый четвертый и тогда президентом Рузвельтом был провозглашен «новый курс», направленный на решение комплекса задач по обеспечению стабильности воспроизводства с помощью государственных мер. В 1936 году вышла в свет работа известного западного экономиста Дж.М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег», давшая теоретическое обоснование необходимости целенаправленных государственных мероприятий для обеспечения полной занятости, ограничения стихийности экономических процессов [8]. После Второй мировой войны, большинство теоретиков и политиков склонялись к признанию того, что без активного использования государства экономика не может нормально развиваться.

Важнейшие проблемы расширенного воспроизводства необходимо решать не с позиции изучения предложения ресурсов, а с позиции спроса, обеспечивающего реализацию ресурсов. Рыночная экономика не может саморегулироваться и поэтому вмешательство государства неизбежно. Необходимо понимать, как функционирует экономическая система в целом, как движется поток производимой, распределяемой и потребляемой стоимости.

К. Маркс писал, что между различными частями общественного продукта должны существовать строгие соотношения (пропорции). Они характерны для воспроизводства при любом общественном строе и поэтому имеют общеэкономическое значение [9].

Так, при анализе проблем воспроизводства К.Маркс использовал обозначения: c – фонд возмещения; v – необходимый продукт; m – прибавочный продукт. В подразделении I производятся средства труда, в подразделении II производятся предметы труда. Для того, чтобы процесс воспроизводства осуществлялся непрерывно, необходимо соблюдение следующих пропорций. При простом воспроизводстве средства производства (продукция первого подразделения) должны производиться в таких объемах, чтобы возместить материальные затраты в обоих подразделениях, то есть равны фонду возмещения,

$$I(c + v + m) = I c + II c \quad (1).$$

Производство предметов потребления (продукция второго подразделения) должно равняться чистому продукту, созданному в обоих подразделениях,

$$II(c + v + m) = I(v + m) + II(v + m) \quad (2).$$

Чистый продукт первого подразделения должен равняться фонду возмещения второго подразделения,

$$I(v + m) = IIc \quad (3).$$

При расширенном воспроизводстве вся продукция первого подразделения должна превышать сумму фондов возмещения в обоих подразделениях на величину накапливаемых в них средств производства,

$$I(c + v + m) > Ic + IIc \quad (4).$$

Продукция второго подразделения должна быть меньше, чем чистый продукт в обоих подразделениях, на величину накапливаемых средств производства,

$$II(c + v + m) < I(v + m) + II(v + m) \quad (5).$$

Чистый продукт первого подразделения должен быть больше фонда возмещения второго подразделения на величину дополнительных средств производства, которые необходимы для целей накопления в обоих подразделениях,

$$I(v + m) > IIc \quad (6).$$

Согласно последней формуле, при расширенном воспроизводстве фонд возмещения второго подразделения должен быть меньше чистого продукта первого подразделения. Однако фонд возмещения может по каким-либо причинам уменьшаться или увеличиваться, а снижение амортизации тогда должно компенсироваться ростом прибыли. Эта прибыль является источником новых капитальных инвестиций. Если предприятие не накапливает амортизационный фонд, то и не обеспечивается воспроизводство основных средств.

Если описать формулы К. Маркса при сокращенном воспроизводстве, то получается, что продукция первого подразделения не превышает, а становится меньше суммы фондов возмещения в обоих подразделениях и средства труда не накапливаются,

$$I(c + v + m) < Ic + IIc \quad (7).$$

Продукция второго подразделения больше, чем чистый продукт в обоих подразделениях,

$$II(c + v + m) > I(v + m) + II(v + m) \quad (8).$$

Чистый продукт первого подразделения меньше фонда возмещения второго подразделения,

$$I(v + m) < IIc \quad (9).$$

Таким образом, при сокращенном воспроизводстве размеры производства продукта в каждом последующем цикле падают из-за увеличения износа техники и отсутствия инвестиций. Значит, именно падение производства провоцирует состояние стагнации и экономический кризис.

Переход от социалистической модели к либеральной сопровождался процессом приватизации. На наш взгляд именно неправильный подход к приватизации привел к сокращению воспроизводства и экономическому кризису, вынуждая государства привлекать внешние заемные средства, еще более усугубляя этим положение.

Целями приватизации были: разгосударствление собственности и ее переход в частные руки; повышение эффективности деятельности предприятий; создание конкурентной среды; содействие монополизации экономики; социальная защита населения и развитие объектов инфраструктуры. Однако в реальности, получили только полное разгосударствление и монополию олигархов.

Для понимания ошибок в приватизации уместно проанализировать порядок ее проведения. Так, главными способами приватизации были купля-продажа по конкурсу (при выполнении определенных условий) или аукционе по максимальной цене, продажа акций (долей) в капитале предприятия после его преобразования, выкуп имущества предприятия, сданного в аренду полностью или частично. Исследования показали, что эти процессы, по сути, были легитимными, однако стоимость чистых активов приватизируемых компаний существенно занижалась, и не учитывался гудвилл [10].

Процессы приватизации показали, что разгосударствление предприятий создает собственные проблемы, поэтому поиск оптимальных пределов государственного и частного секторов в экономике остается достаточно актуальной задачей для многих государств.

Одной из характеристик перехода к рыночной экономике на основе приватизации, стала интеграция хозяйственной деятельности экономических субъектов. Формы интеграции разнообразны, но наибольшее распространение получила корпоративная группа, создаваемая путем объединения бизнеса.

При объединении бизнеса чистые активы двух или более предприятий соединяются в одну учетную единицу. Интеграция компаний может быть горизонтальной, вертикальной, а также мультииндустриальной [4,7].

При интеграции собственниками преследуются различные цели, среди которых наиболее важными являются: создание монопольных условий и устранение конкурентов; контроль перевозок товаров; приобретение материальных ресурсов по низким ценам; налоговая оптимизация и др. Однако, государство, должно анализировать эффективность интеграции и функционирования бизнеса.

Важной проблемой, на наш взгляд, является отнесение к государственному сектору экономики вертикально интегрированных хозяйственных структур, строящихся по типу финансово-промышленных групп.

Исследователи указывают на плюсы и минусы вертикальной интеграции. Так, плюсами вертикальной интеграции считают: увеличение скорости производства товара за счет оптимизации внутренних процессов ранее разных предприятий; сокращение издержек на производство продукции; уменьшение зависимости от внешней среды. Минусами же вертикальной интеграции являются: вхождение в новый рынок, что требует опыта работы на этом рынке; уменьшение гибкости, так как теперь надо учитывать и нужды приобретенного предприятия [1,2].

Однако, наиболее важным недостатком является то, что вертикально-интегрированные компании создают региональные монополии. Именно поэтому особенно важно государственное регулирование. Причинами экономического кризиса стало не только падение производства, но и политика финансово-промышленных групп, деятельность которых была ориентирована на сокрытие прибыли и вывод активов.

Государственный сектор считают двойственным и противоречивым образованием. Он включает в себя как бы два начала: рыночное - основанное на эквивалентности, купле-продаже, отчуждении права собственности, и нерыночное - основанное на неэквивалентности обмена, нерыночных механизмах распределения ресурсов, безвозмездном выделении основных фондов государственным и муниципальным предприятиям, неопределенности права собственности. Такая двойственность очень часто порождает неэффективность использования экономических ресурсов в нем и искажение в распределении доходов. Данная двойственность в производстве общественных благ вызывает необходимость действенного законодательного регулирования данного сектора с целью создания условий для эффективного использования экономических ресурсов в производстве общественных благ и рационального распределения возникающих здесь доходов в соответствии с реальными правами, функциями и ответственностью всех субъектов отношений в данном секторе экономики.

В целом можно полагать, что в отношении роли государства существует два крайних альтернативных подхода. При первом подходе система, находящаяся под полным контролем государства, аналогична старой министерской пирамиде. При второй системе наблюдается полное устранение государства от управления отраслью. Главными же целями реформ должны стать конкуренция и демонополизация, которые

на примере зарубежных стран уже доказали, что являются наилучшим способом эффективного развития бизнеса. Создание акционерных обществ, возможно, является правильным шагом в направлении структурной перестройки бизнеса, открывая реальную возможность для образования в относительно короткий срок предприятий различных форм собственности. Это могут быть государственные предприятия, частные, предприятия с иностранным участием. Важно то, что именно в условиях смешанной экономики создается конкурентная среда, способствующая эффективному функционированию бизнеса.

Один из возможных подходов к этой проблеме предполагает использование своеобразной «государственной цепочки». Если более 50% акций материнской компании находится в руках государства, то она относится к государственному сектору. Если, в свою очередь, эта компания держит более 50% акций дочерней фирмы, то последняя тоже относится к государственному сектору. Иными словами, если материнская компания контролируется государством, а дочерняя - материнской, то, следовательно, дочерняя фирма также косвенно регулируется государством. Миноритарной же долей могут владеть различные инвесторы, как отечественные, так и иностранные.

Таким образом, для реализации качественных сдвигов в развитии экономики страны огромное значение имеет формирование новых подходов к осмыслению и объяснению сущности процессов интеграции и функционирования бизнеса, дальнейшего развития системы рыночных производственных отношений. В результате исследования доказано, что отечественная экономика переживает кризис сокращенного воспроизводства, причины которого, на наш взгляд кроются в неправильном государственном подходе к приватизации промышленных предприятий и созданию региональных монополий финансово-промышленными группами.

В сложившихся условиях развития экономики необходимо государственное регулирование эффективности интеграции и функционирования бизнеса. Для этого требуется разработка мероприятий макроэкономического уровня.

Первое. Перераспределение собственности от неэффективно хозяйствующих субъектов к эффективным. Причем, такое перераспределение должно осуществляться не через политические кампании и юридические процедуры, а путем обеспечения нормальной рыночной конкуренции. Усиление механизмов конкуренции на рынке является главным направлением ликвидации негативных последствий процесса приватизации.

Второе. Реструктуризация предприятий на основе долгосрочных инвестиций, что возможно только с развитием благоприятной политической ситуации и улучшением предпринимательской среды.

Третье. Внедрение эффективных механизмов соблюдения интересов акционеров и урегулирование взаимоотношения между мелкими собственниками и управляющими собственностью.

Четвертое. Усиление государственных антимонопольных мер с целью повышения конкурентоспособности предприятий и развития бизнеса.

Пятое. Формирование справедливой системы налогообложения деятельности предприятий на основе дифференцированного подхода к налогообложению прибыли. Для реализации такого подхода необходимо разработать специальные статистические формы отчетности.

Шестое. Обеспечение регулирования процентных ставок по банковским кредитным ресурсам на уровне не более 15% годовых, что создаст благоприятные условия для получения заемных средств и развития бизнеса.

Седьмое. Введение регулирования процентных ставок по депозитам юридических и физических лиц на уровне не более 10% годовых, что заставит инвестора искать

более привлекательные направления вложения капитала и будет также способствовать развитию бизнеса.

Восьмое. Создание институтов совместного инвестирования, что позволит сконцентрировать капитал для финансирования различных отраслей промышленности и позволит стимулировать новые направления бизнеса.

Выводы. Перечисленные мероприятия требуют дополнительного, более детального анализа с точки зрения внедрения их в условиях той или иной экономической системы, сформированной на постсоциалистическом пространстве, однако, на сегодняшний день, они могут быть определяющими при выходе из глубокого экономического кризиса.

Список использованных источников

1. Стэнли Фостер Рид, Александр Рид Лажу. Искусство M&A слияний и поглощений. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 347 с.
2. Феррис К., Пешеро Пети Б. Оценка стоимости компании: как избежать ошибок при приобретении: Пер. с англ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2003. – 256 с.
3. Аванс Френк Ч., Бишоп Девид М. Оценка компаний при слияниях и поглощениях. Создание стоимости в частных компаниях / Пер. с англ. – М.: Альпина Паблшер, 2004. – 332 с.
4. Костюченко В.М. Консолідована фінансова звітність: міжнародний досвід та практика України: Навчально_практичний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 528 с.
5. Швець В.Г. Деякі питання бухгалтерського обліку в промислово-фінансових групах // Світ бухгалтерського обліку. – 1997. – № 4.С. 23–30.
6. Палий В.В. Консолидированная отчетность: учет операций, связанных со слиянием предприятий. // Бухгалтерский учет, – 1995. – № 5. – С. 15–17.
7. Уманців Г.В. Холдингові компанії та промислово-фінансові групи у сучасній економіці. – К.: ВІРА-Р, 2002. – 429 с.
8. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости процента и денег. – М: Гелиос АРВ, 1999. – 352 с.
9. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. т. 24. – 608 с.
10. Леонова Л.А. Проблемные аспекты трансформации отчетности украинских компаний при внедрении международных стандартов. С. 72 - 79. / Економічний вісник Донбасу. Науковий журнал. №3 (29), 2012. – 216 с.

Любчик А.А. кандидат юридических наук
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА ТРУДОВОГО ПРАВА

В статье рассмотрены научные понятия «защита трудовых прав» и «охрана трудовых прав». Сущность и содержание данных понятий проанализированы с учетом уровня их теоретических конструкций разработанных учеными которые занимались данной проблемой. Показаны и аргументированы недостатки и противоречия теоретических конструкций указанных понятий, а также понятий «правовая защита» и «защита права».

В статье предложены формулировки понятий «защита трудовых прав», «охрана трудовых прав», «правовая защита», «защита права», что позволит конкретизировать теоретическую базу исследований этого направления правового регулирования, их понятийный аппарат, что будет способствовать совершенствованию юридической техники и конструкции нормативных актов.

Единообразное применение вышеуказанных терминов создаёт условия для более четкой классификации государственных органов осуществляющих указанные виды деятельности, постановки им адекватных задач, наделение их соответствующей компетенцией, четкого определения направлений и способов осуществления их деятельности.

Ключевые слова: защита трудовых прав, охрана трудовых прав, судебная защита трудовых прав, правовая защита, защита права.

Keywords: protection of labor rights, protection of labor rights, judicial protection of labor rights, legal protection, the protection of rights.

Постановка проблемы. Формирование устойчивого развития любой экономической системы предопределено многими факторами (политическими, экономическими, правовыми, организационными и др.). В науке сложилось представление о концепции устойчивого развития социально-экономических систем, как о совокупности обобщенных теоретических положений, методологических подходов, методических принципов, нормативно-правовых, организационно-экономических и информационных составляющих, которые обеспечивают эффективное функционирование социально-экономических систем [1, с.220].

Хотелось бы остановиться на нормативно-правовых факторах, которые обеспечивают и способствуют проведению эффективных и целенаправленных организационно-экономических процессов. Особенно актуально такие факторы воспринимаются в процессе выработки концепция устойчивого антикризисного развития, которая направлена... «на обеспечение более полного использования ресурсного потенциала региона и достижения инновационных изменений в его структуре с целью долго-срочного устойчивого развития». [1, с.220].

В правовой науке важное значение имеет единообразная интерпретация нормотворческими и правоприменительными органами юридических дефиниций, что способствует правильному разрешению юридических дел, четкой и слаженной нормотворческой работе государственных органов всех уровней, что, в конечном счёте экономит непроизводительные расходы на дополнительные меры по урегулированию коллизий нормативного материала, совершенствованию правоприменительной практики, пересмотры юридических дел и т.д.

Определение сущности и содержания понятий «защита» и «охрана» трудовых прав имеет существенное значение для понятной формулировки законодательного материала который регулирует задачи и компетенцию государственных органов, направления и способы осуществления этими органами своих полномочий, правовой статус субъектов, вступающих в правоотношения по осуществлению собственных трудовых прав и тому подобное. Совершенствование современного трудового законодательства требует определения единого понятийного аппарата, который должен использоваться нормотворческими органами государства.

Анализ последних исследований и публикаций. Различные взгляды на содержание и сущность защиты и охраны трудовых прав были высказаны как российскими так и украинскими учеными – юристами. Эти понятия исследовали следующие видные учёные: М.В. Витрук, Л.Д. Воеводин, П. Рабинович, Н. В. Урганова, А.И. Ульянов, З.В. Ромовская, Я.М. Шевченко, Л.А. Красавчикова, Г.П. Арефьев, А. М. Кучук, И.В. Бондаренко, В.И. Щербина, Р.С. Веприцкий, С.Я. Вавженчук, И.А. Сердюк, А.В. Стремоухов и другие.

Цель статьи. Выяснение сущности и содержания понятий защиты и охраны трудовых прав. Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач: выяснить сущность и содержание понятия «охрана трудовых прав»; определить сущность и содержание понятия «защита трудовых прав»; сравнить понятия «правовая защита» и «защита права».

Изложение основного материала исследования. Прежде всего, следует выяснить соотношение понятий защита и охрана трудовых прав, единодушия относительно трактовки которых нет ни среди ученых, ни в законодательстве. Можно констатировать наличие как минимум трех расходящихся точек зрения о соотношении понятий защита и охрана.

Ряд ученых считают целесообразным применять данные термины в качестве синонимов, а следовательно, не разграничивать защиту и охрану прав. Часть из них дает определение одного понятия через другое [2, с. 61] или меры защиты определяет как правоохранительные средства принудительного воздействия [3, с. 73]. Другие, как например М.В. Витрук, определяет охрану прав как деятельность, направленную на устранение препятствий для реализации прав и обязанностей, на борьбу с невыполнением обязанностей и злоупотреблением правами, на профилактику и предупреждение нарушений прав и обязанностей, а защиту как деятельность, к которой прибегают в случае неисполнения обязанности или злоупотребление правом, а также, когда возникает препятствие для их осуществления, или есть спор о наличии самого права или обязанности, разграничивают определения данных понятий, одновременно считая данные термины синонимами, и необходимости разграничивать данные явления не видят, а точнее считают, что термины защита и охрана служат для обозначения одного правового явления, а потому их отделения будет достаточно условным [4, с. 54].

Вероятно, основой этого направления, является, в том числе, языковое толкование слов «защита» и «охрана», когда понятие «защищать» подается как «охранять, защитить от покушений, от враждебных действий, от опасности» [5, с. 196], или «охрана» трактуется как «беречь, оберегать, защищать, держать в целостности, спасать» [6, с. 774]. Более категорично по этому поводу высказывается Н. В. Урганова, подтверждая, что эти термины очень близки по значению в филологии, но акцентирует внимание на различиях их содержания в трудовом праве [7, с. 58]. Как отмечает С.Я. Вавженчук, «нельзя согласиться с тем, что в правовой сфере эти понятия тождественны и взаимно заменяемыми ... охрана - это более широкое по своему содержанию понятие, которое может в некоторых случаях включать в себя защиту. Следует согласиться, что семантическое значение слова «охрана» - защищать от посягательств, вместе с тем охрана может осуществляться двумя путями: 1) установление мер надлежащего и

должного поведения, определение средств, способов, мероприятий по соблюдению этих мер; 2) защита нарушенных прав, их восстановление в случае несоблюдения установленных правил поведения. Таким образом, охрану прав можно понимать в широком смысле как совокупность правовых мер, направленных на предупреждение, профилактику правонарушений, а в случае их нарушений – на защиту» [8, с. 47].

Эти и другие факты взяты за основу второго направления понимания соотношения понятий защита и охрана прав, а именно, разграничивать понятия защиты и охраны прав. Данной точки зрения придерживается, примером, П. Рабинович, который среди составляющих системы обеспечения прав и свобод человека выделяет охрану прав и свобод человека (путем принятия мер, в частности, юридических, для предупреждения, профилактики нарушения прав и свобод) и отдельно - защиту прав и свобод человека (восстановление нарушенного правомерного состояния, привлечения его нарушителей к юридической ответственности) [9, с. 7].

Поддерживая позицию разграничения понятий защиты и охраны прав, сразу заметим, что существует мнение о их соотношении как целого и части. Однако, единодушия относительно определения целого и частей не имеет, поскольку единого видения структуры и соотношения защиты и охраны прав нет. Примером, А.И. Ульянов утверждает, что понятия «охрана» и «защита» прав и свобод граждан соотносятся как часть с целым, поскольку они лежат в одной плоскости и имеют один предмет. По определению ученого, «охрана прав и свобод граждан представляет собой деятельность уполномоченных на то специальных органов государства, которая осуществляется в рамках регулирования и охраны правовых отношений в двух основных видах: деятельности, обеспечивающей создание условий для правомерной реализации, надзора за ходом реализации, предупреждение нарушений прав и свобод граждан, их прекращения; и деятельности по осуществлению их защиты в случае нарушения, привлечение виновного лица к административной ответственности, восстановление нарушенных прав» [10, с. 52-53].

А. М. Кучук считает, что охрана связывается с профилактикой, а защита - с восстановлением нарушенного объективного права. Поэтому охрану, по мнению ученого, следует определить родовым понятием, которое охватывает защиту [13, с. 10]. Именно этим объясняется утверждение ученого, что «суд является одним из правоохранительных органов, причем основным ...

Такая позиция по принадлежности судебных органов к определенной системе (правоохранительных органов) является достаточно распространенной.

Аргументами приведенной позиции по соотношению охраны и защиты прав как целого и части А.М. Кучук приводит следующие:

- закон, который определяет правовые основы организации судебной власти и осуществления правосудия в Украине, признает суд является правоохранительным органом (п. 12 ч. 1 ст. 126 Закона Украины «О судоустройстве Украины»);
- статья 12 Закона Украины «О государственной защите работников суда и правоохранительных органов» также относит суд к правоохранительным органам;
- результаты проведенного научного анкетирования указывают: 72% респондентов воспринимают суд как правоохранительный орган [11, с. 10].

По первому аргументу, на сегодня указанный закон утратил силу. Действующий Закон Украины «О судоустройстве и статусе судей» от 07.07.2010 № 2453-VI был принят для определения правовых основ «организации судебной власти и осуществления правосудия с целью защиты прав, свобод и законных интересов человека и гражданина, прав и законных интересов юридических лиц, интересов государства на принципах верховенства права... ». Статья 7 этого закона предусматривает «право на судебную защиту».

В ст.12 Закона Украины «О государственной защите работников суда и правоохранительных органов» от 23.12.1993 № 3781-ХІІ действительно употребляется конструкция «... работника суда или иного правоохранительного органа ...». Однако, анализ полного текста закона дает основания утверждать, что судебные и правоохранительные органы составляют отдельные системы, из которых каждая является автономной от другой, но на которые распространяются положения данного закона. Имеется в виду, прежде всего, ст. 2 указанного закона, в которой закреплены основные понятия, в том числе и понятие «правоохранительные органы», к которым суд не отнесен. Зато указано, что «в соответствии с настоящим Законом защите подлежат работники суда и правоохранительных органов, указанных в части первой настоящего пункта...», что означает разграничение работников суда и работников правоохранительных органов.

Следует отметить, что указанное также свидетельствует об отсутствии точного разграничения понятий защиты прав и охраны прав на законодательном уровне. Как отмечает Р.С. Веприцкий, «законодатель не проводит четкого различия между этими двумя терминами («защита» и «охрана»). Учитывая это, применение этих двух терминов в законодательстве и их произвольное толкование учеными определенным образом запутывает правоприменительную практику и вызывает путаницу в терминологическом аппарате юридической науки». Для решения этой проблемы ученый предлагает вообще отказаться от использования термина «охрана» и использовать и в законодательстве, и в правоприменительной практике термин «защита» [12, с. 9], что, по нашему мнению, не только не решает, а наоборот - усложняет решение данной проблемы. Как замечает по этому поводу С.Я. Вавженчук, оба понятия уже прочно вошли в юридическую терминологию и изъятие одного из них искусственным путем еще более усложнит правопонимание. Тем более, что всегда найдутся сторонники изъятия понятия «защита» вместо «охраны», будут вноситься предложения по замене указанных понятий каким-то другим. Следовательно, такой путь - это создание нового поля для правовых дискуссий и отвлечения ученых от более реальных проблем обеспечения прав человека и гражданина. В то же время, следует согласиться с тем, что употребление указанных понятий требует согласования.

Что касается результатов опроса, то этот аргумент нельзя считать однозначным, поскольку «бытовое» понимание определенных юридических понятий не всегда соответствует их реальной трактовке. Поэтому обоснование мнением определенных людей, отнесение деятельности суда к правоохранительной, как научно обоснованный аргумент возможно, но вряд ли однозначно, а поэтому целесообразно.

Решение вопроса соотношения правоохранительной и правозащитной деятельности могло бы служить ключом для решения проблемы соотношения понятий охрана и защита прав, в том числе и трудовых.

Сторонники третьего направления трактовки соотношения понятий защита и охрана прав утверждают, что эти понятия являются не только не совпадающими, но и выделять из них целое и часть не является уместным, из-за отсутствия точек пересечения. Как отмечает Г. П. Арефьев, понятие охраны и защиты отличаются сущностью, содержанием, структурой и формой их осуществления, поэтому их смешивать нельзя [13, с. 70]. Именно этой позиции четкого разграничения соответствующих двух правовых явлений (охрана прав и защита прав), которые являются отдельными самостоятельными, но взаимосвязанными процессами направленными на обеспечение прав и свобод человека придерживаемся и мы. В соответствии с этим направлением охрана трактуется прежде всего как профилактическая и предупредительная деятельность, не пересекается с защитой, которая применяется в случае нарушения определенного права, его оспаривания или непризнания.

Иными словами, охрана прав человека является механизмом прямого действия охранительных норм права и организационно-правовой деятельности органов государственной власти и местного самоуправления, учреждений и должностных лиц, а также общественных объединений по недопущению нарушений прав и обязанностей человека [14, с. 13] и определяется как «совокупность различных взаимосвязанных между собой мероприятий, осуществляемых органами государственной власти и общественных объединений, направленных на предупреждение нарушений прав человека или устранение препятствий, которые не являются правонарушениями, на пути осуществления его прав и обязанностей». То есть, охрана является непрерывным процессом, который сопровождает реализацию прав и осуществляется в виде превентивных мер и мер по устранению препятствий, которые не являются правонарушениями. Если же налицо нарушение определенного права, то осуществляется его защита.

Как отмечает А.В. Стремоухов, защита прав человека ограничивается исключительно правоприменительной деятельностью, действует только на стадии пользования правом, реализуется только через юридическую деятельность, распространяется только на субъективное право [15, с. 29]. Итак, в общем виде, защита прав представляет собой принудительную правовую (в т.ч. материально-правовую и процессуальную) деятельность органов государственной власти и управления, правоохранительных органов, общественных организаций и должностных лиц, а также граждан и лиц без гражданства [14 с. 13] в отношении обязанного лица [16, с. 15], осуществляемую законными средствами с целью подтверждения или восстановления обжалованного или нарушенного права человека [14, с. 13].

В этом контексте следует обратить внимание на необходимость разграничения и таких понятий как правовую защиту и защиту прав, которые не являются тождественными по смыслу, поскольку обозначают два не совпадающие правовые явления, которые соотносятся как целое (правовая защита) и часть (защита прав). Некоторые ученые считают, охрана прав также является частью правовой защиты, наряду с существованием позиции определения охраны и защиты прав составляющими правовой охраны. По этому поводу С. Я. Вавженчук отмечает, что включение охраны прав в систему правовой защиты зависит от того, какой смысл вкладывать в правовую защиту, поскольку очевидно, что охрана прав и их защита при таком подходе являются отдельными самостоятельными правовыми явлениями [8, с. 45].

Именно такая трактовка соотношения понятий защиты и охраны прав является наиболее подходящим относительно трудовых прав, относительно, с одной стороны, предупреждения нарушений которых существует целый институт - охрана труда, нормы которого предусматривают целый ряд мероприятий и средств, направленных на сохранение жизни, здоровья и работоспособности человека в процессе трудовой деятельности [15, с. 304], а также ряд норм предупредительного характера таких институтов трудового права как трудовой договор, рабочее время и время отдыха и других, с другой - существует институт, нормы которого применяются исключительно в случае нарушения трудовых прав (институт разрешения трудовых споров (конфликтов)).

Выводы. Учитывая наличие отдельного института «охрана труда» и норм других институтов трудового права, направленных на профилактику и предупреждение нарушений трудовых прав, одновременно с выделением института разрешения трудовых споров (конфликтов) целесообразно в общем виде трактовать защиту трудовых прав как применение относительно нарушенного, непризнанного или оспариваемого права одного из способов защиты в соответствии с формой последнего, а охрану трудовых прав как предупреждение нарушений права, разграничивая, таким образом, соответствующие правовые явления.

Соблюдение данной позиции относительно разграничения понятий охраны и защиты трудовых прав констатируем в нормах проекта Трудового кодекса Украины, когда понятие «охрана» принимает только в контексте мероприятий по охране труда (примером, для обеспечения охраны здоровья), в то время, как действующее трудовое законодательство под охраной трудовых прав понимает комплекс мер и средств, с помощью которых устанавливаются трудовые права, определяется порядок их реализации, обеспечивается их соблюдение. Отсюда, действующее трудовое законодательство охрану трудовых прав понимает широко, включая в него и непосредственную защиту трудовых прав, что не является оправданным.

Список использованных источников

1. Шарнопольская О.Н. Инновационное реформирование экономики Донбасса в условиях антикризисного развития / О.Н. Шарнопольская // Инновационные перспективы Донбасса: материалы междунар. науч. - практ. конф., 20-22 мая 2015 г. Т. 7: Реформирование менеджмента в условиях инновационного развития.- Донецк, 2015.- С.220-224.
2. Воеводин Л. Д. Система конституционных прав и свобод советских граждан, юридические условия и средства их обеспечения и охраны / Л.Д. Воеводин // Юридические гарантии конституционных прав и свобод в социалистическом обществе. – М., Изд-во Московского ун-та. 1987. – 343с. - с. 59-75.
3. Харитонов О. І. Порівняльне право Європи: Основи порівняльного право-знавства. Європейські традиції / О. І. Харитонов, Є. О. Харитонов. – Х.: Одиссей, 2002. – 592 с.
4. Витрук Н. В. Правовой статус личности в СССР / Н.В. Витрук. – М.: Юрид лит., 1985. – 175 с.
5. Ожегов С. И. Словарь русского языка / Под ред. докт. филол. наук, проф. Н.Ю. Шведовой.: Рус. яз., 1984. – 797 с.
6. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка. Т.2 / В.И. Даль – М.: «Русский язык», 1979. – 780 с.
7. Урганова Н.В. Охоронна функція трудового права // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди «Право» під ред. О.І. Процевського, 2007, № 9. – с. 57 – 59.
8. Вавженчук С. Я. Співвідношення понять «захист» та «охорона» трудових прав в чинному законодавстві / С. Я. Вавженчук // Форум права. – 2010. – № 1. – С. 45–49 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/FP/2010-1/10vcjvhz.pdf>
9. Рабінович П.М. Права людини і громадянина у Конституції України (до інтерпретації вихідних конституційних положень) / П. М. Рабінович. – Х., 1997. – 63 с.
10. Ульянов О.І. Адміністративно-правовий захист міліцією прав громадян у сфері громадського порядку: Дис.канд. юрид. наук: 12.00.07 / О.І. Ульянов.– О.,– 2002.
11. Кучук А. М. Теоретико-правові засади правоохоронної діяльності в Україні: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук / А. М. Кучук. – Інститут Законодавства Верховної Ради України. – К., – 2007. – 20 с.
12. Веприцький Р. С. Правове регулювання захисту соціально-економічних прав людини в сфері праці. Автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.05. / Р. С. Веприцький. – ХНУВС. – Харків, 2008. – 22с.
13. Арефьев Г.П. Некоторые вопросы понятия охраны субъективных прав/Г.П. Арефьев//Проблемы защиты субъективных прав и советское гражданское судопроизводство.– Ярославль: Ярославский государственный университет, 1981, с.68-75.
14. Наливайко О.І. Теоретико-правові проблеми захисту прав людини. Автореф. дис..канд.юрид.наук: 12.00.01/ О.І. Наливайко. – Київський національний університет ім. Тараса Шевченка. – Київ, 2002. – 22с.
15. Стремоухов А. В. Правовая защита человека: Теоретический аспект. Дис... докт. юрид. наук / А. В. Стремоухов – С-Пб., – 1996. – 423 с.
16. Тихонова Б.Ю. Субъективные права советских граждан, их охрана и защита: Автореф. дисс. канд. юрид. наук / Б.Ю. Тихонова. – М., 1972. – 22 с.

Мальцев С.В.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Кучер В.А., д.э.н., профессор

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ НА УГОЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Эффективная политика в сфере энергоэффективности требует постоянной системы планирования затрат на энергию, проведения мониторинга внедрения определенных мероприятий и действий в случае их несоблюдения. Доказано, что на угольных предприятиях существует необходимость постоянного наблюдения, отслеживания и на этой основе прогнозирования основных тенденций, энергосбережения, то есть актуализируется проблема мониторинга рынка энергосбережения.

Ключевые слова: мониторинг, энергоэффективность, добыча, угольная продукция, шахта.

Keywords: monitoring, energy, mining, coal production, mine.

Постановка проблемы. Кризисное положение угольных шахт обусловлено высокими энергозатратами. Проведение мониторинга энергоэффективности на угледобывающем предприятии предусматривает повышение уровня эффективности использования энергетических ресурсов, результатом чего является изменение качества состояния и функционирования производственной системы, определение возможностей внедрения энергосберегающих мероприятий и технологий, достижения запланированных задач по экономии энергетических, материальных и трудовых ресурсов.

Анализ последних исследований и публикаций. Мониторинг энергоэффективности как метод научного исследования находит широкое применение в различных сферах научной и практической деятельности для решения задач анализа и прогнозирования состояний сложных систем. Проблемам повышения энергоэффективности производственных предприятий уделяется значительное внимание со стороны ученых. Работы О. Максименко [1], В. Лира [2] и др. Они посвящены исследованию методов перехода к энергоэффективной экономике. Метод исследования состояния энергосбережения, предполагает отслеживание и контроль с помощью комплекса научных, технико-технологических, организационных и других средств, а также реализацию инновационных и инвестиционных проектов [3], которые в профессиональной литературе трактуют как мониторинг. Согласно мнению Троицкого-Т.Е. Маркова [4], мониторинг состояния эффективности энергопотребления и энергосбережения – это непрерывное (периодическое) наблюдение за показателями использования энергоресурсов и реализацией организационных, технических, технологических и других мероприятий, направленных на уменьшение объема потребления энергоресурсов при условии сохранения соответствующего полезного эффекта от их использования (в том числе объема произведенной продукции, оказанных услуг), повышение энергетической безопасности, надежности и качества энергоснабжения, включая задачи оценки и прогноза состояния контролируемых объектов и процессов. В работах [5; 6] авторами справедливо отмечается, что мониторинг функционирования производственной системы способствует определению состояния предприятия и эффективности организации технологического процесса.

Мониторинг служит целям совершенствованию деятельности субъектов организационного управления, повышению качества и эффективности функционирования системы и ее составляющих, является основой для разработки и реализации методов управления и планирования режима работы [5]. Мониторинг трактуется наличие системы мер наблюдения и контроля, которые определенным образом проводятся для оценки состояния объекта исследования, анализа процессов, происходящих и своевременного выявления их тенденций.

Цель статьи. Цель статьи – разработка модели мониторинга энергоэффективности на угольных предприятиях.

Изложение основного материала исследования. При анализе энергоэффективности угледобывающего предприятия необходимо учитывать оценку эффективности функционирования уровней и структурных элементов системы, на основе энергетического мониторинга путем реализации следующих основных его функций:

- наблюдение за объектом, оценка его состояния;
- прогнозирования и контроля электропотребления для выявления и предупреждения недостатков в ведении технологического процесса.

Основными целями мониторинга энергоэффективности угольного предприятия являются: технико-экономическое и экологическое инспектирование объектов энергогенерирования, энергораспределения и энергопотребления; [7] выявление возможностей, направлений, путей экономии, рационального использования энергетических ресурсов; разработка мероприятий по повышению энергоэффективности, снижению затрат на энергоресурсы [8]. Система мониторинга дает возможность проводить оценку фактического энергопотребления и использовать ее для принятия управленческих решений, направленных на повышение эффективности функционирования сложной производственной системы и ее объектов. На рис. 1 показаны основные принципы задачи и функции системы мониторинга.



Рис. 1 – Система мониторинга промышленного предприятия

Для реализации основных функций энергетического мониторинга угольной шахты необходимо разработать соответствующие подходы и методы, которые позволяли учитывать условия первоначального состояния и особенности функционирования, а также показатели технической, технологической, энергетической эффективности, влияющих на электропотребление. Кроме того, они должны давать возможность выявления источников нерациональных расходов энергоресурсов и негативных тенденций энергопотребления.

Для проведения анализа эффективности использования электроэнергии угольной шахтой необходимо соблюдать последовательность внедрения мониторинга режимов электропотребления. Повышение эффективности использования электроэнергии угольными шахтами представляется возможным при условии обеспечения такого повышения на всех структурных уровнях и адекватного планирования энергопотребления. Таким образом планирование энергопотребления обеспечивает снижение объемов потребления энергоресурсов исходя из условий их безаварийного функционирования и возможностей уменьшения оплаты за потребляемые энергоресурсы. Это обеспечит повышение эффективности деятельности угольной шахты.



Рис. 2 1– Функции управления энергетического мониторинга

Для формирования необходимого перечня исходных данных целесообразно организовать наблюдение за состоянием и условиями функционирования объекта, его режимами работы и электропотреблением для выявления нерациональных расходов

энергоресурсов. Это возможно при условии проведения энергетического мониторинга, т.е. комплекса мероприятий, который включает наблюдение, оценку, прогнозирование и контроль. На рис. 2 показано рассмотрение функций управления энергетического мониторинга. Особенности организации мониторинга определяются спецификой предприятия и поставленными задачами. Он позволяет наблюдать за режимом электропотребления в производственной системе шахты и ее структурных объектах, регистрировать основные показатели, выявлять результаты влияния внешних и внутренних факторов.

Энергетический мониторинг является одной из функций энергетического менеджмента. Он основывается на сборе определенной информации об объекте исследования и направлена на соблюдение правил и режимов энергопотребления, выполнение запланированных мероприятий, а также соблюдение установленных значений энергетических показателей. Его проведение предполагает повышение уровня эффективности использования энергоресурсов, определения возможностей внедрения энергосберегающих мероприятий и технологий, достижения запланированных задач по экономии энергии, минимизации негативных последствий, и, как результат, снижение затрат на энергоресурсы.

Выводы

Для реализации стратегии повышения энергоэффективности угольных предприятиях предложено провести энергетический мониторинг, который должен способствовать снижению затрат на энергоносители. Основываясь на сборе необходимой информации предполагает соблюдение установленных значений энергетических показателей. Исходя из полученной информации определяется возможность внедрения энергосберегающих мероприятий и технологий. Таким образом, представленные мероприятия позволят существенно повысить уровень энергоэффективности на угольных предприятиях.

Список использованных источников

1. Максименко О.С. Інструменти підвищення енергоефективності економіки регіону / О.С. Максименко // Економіка і регіон. – 2009. – №4. – С. 28-35.
2. Лір В.Е. Економічний механізм реалізації політики енергоефективності в Україні: моногр. / В.Е. Лір, У.Є. Письменна; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2010. – 208 с
3. Галіцин В. К. Системи моніторингу / В.К. Галіцин. – К. : КНЕУ, 2000. – 231 с.
4. Троицкий-Марков Т.Е., Сенновский Д.В. Принципы построения системы мониторинга энергоэффективности // МОНИТОРИНГ. Наука и безопасность. № 4, 2011. – С. 34-39
5. Борукаев, З. Х. Компьютерная модель мониторинга энергоэффективности: аспекты информационного моделирования [Текст] / З. Х. Борукаев, К. Б. Остапченко, Л. И. Грицюк // Энергетика та електрифікація. – 2007. – №1. – С.3-7. – ISSN 0424-98
6. Борукаев З. Х. Об информационно-аналитической системе мониторинга энергоэффективности производства, передачи и потребления электроэнергии [Текст] / З. Х. Борукаев, К. Б. Остапченко // Моделювання та інформаційні технології. – К. : Зб. наук.праць. – 2006. – Вип. № 37. – С. 108-115.
7. Кучер В.А. Методические основы оценки эффективности инвестиционной деятельности по расширенному воспроизводству мощности предприятия // Экономический вестник Донбасса. 2012. Т. 29. № 3. – С. 31-36.
8. Кучер В.А. Экономические проблемы повышения производственного потенциала предприятий Донбасса // Экономический вестник Донбасса. – 2012. Т. 27. № 1. –С. 33-38.

Манеров Г. Н., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО Донецкий национальный технический университет

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Рассмотрена и обоснована роль потребительского кредитования физических и юридических лиц в повышении эффективности банковского кредитования, на основании обобщения различных точек зрения ученых-экономистов. Выявлена экономическая сущность потребительского кредита.

Ключевые слова: потребительское кредитование, коммерческие банки, денежные средства, рынок финансовых услуг, физические и юридические лица.

Keywords: consumer loans, commercial banks, money market financial services, individuals and legal entities.

Постановка проблемы. Восстановление и дальнейшее развитие банковского кредитования является необходимым условием стабильного функционирования всей банковской системы и обеспечения экономического роста. Быстрая смена условий функционирования, острая потребность в наращивании капитала за счет собственных доходов, открытость внешней среды побуждают банки к постоянному расширению сферы и совершенствованию механизмов кредитования, в том числе – потребительского кредита. Препятствием расширения банковского спектра услуг стал кризис 2008-2009 годов.

Потребительское кредитование населения в национальной валюте начинает восстанавливаться, наблюдаются стабильные объемы кредитования предприятий. Однако остаются и нерешенные проблемы: отсутствие положительной динамики портфеля ипотечных кредитов и запрет на кредитование физических лиц в иностранной валюте. Сейчас коммерческие банки в основном предлагают только услуги реструктуризации уже выданных кредитов. Новые кредиты предоставляются только после проведения более жесткой процедуры оценки кредитоспособности и при условии наличия залога. Некоторые банки предоставят кредит только с залогом, и, конечно, с страховкой приобретаемого товара. Однако, после этого еще взвешивать все возможные риски, от которых зависит, дать кредит или нет.

Анализ последних исследований и публикаций. На анализ проблем потребительского кредитования обращается должное внимание в экономической литературе. Теоретическую базу исследования составляют труды ведущих ученых: В. Витлинського, А. Герасимовича, Ф. Бутинця, В. Лагутина, А. Мороза, М. Пуховкиной, Л. Примостка, М. Савлука и др.

Целью статьи является рассмотрение, анализ потребительского кредитования и обоснование направлений повышения его эффективности.

Изложение основного материала исследования. В экономической и законодательно-нормативной литературе на сегодняшний день не существует единой точки зрения относительно определения сущности потребительского кредита. По определению Г. С. Пановой [6, с. 112] «потребительский кредит – это кредит, который предоставляется физическим лицам на приобретение потребительских товаров и услуг и который погашается постепенно. Потребительский кредит характеризует отношения, возникающие по поводу финансирования потребностей конечного потребления».

Субъектами потребительского кредитования в качестве заемщиков выступает население, в качестве кредитора – банки, кредитные союзы, предприятия-

производители, торговые посредники. Потребительский кредит по форме предоставления делится на прямой (предоставляется непосредственно банковскими учреждениями) и косвенный (предоставляется через посредников, торговые организации и т.д.). Потребительские кредиты предоставляются, как правило, на срок до десяти лет, но конкретные параметры кредита зависят от многих факторов: объекта кредитования, доходов заемщика, стоимости товара и т.д.

По определению С. В. Мочерного, «потребительский кредит – это кредит, который предоставляется только в национальной денежной единице физическим лицам-резидентам на приобретение потребительских товаров длительного пользования и услуг и возвращается в рассрочку, если иное не предусмотрено условиями кредитного договора». Субъектами кредитных отношений являются физические лица (заемщики), а в лице кредитора выступают банки, другие кредитные учреждения (ломбарды, пункты проката и другие предприятия и организации). Между банком и населением может существовать и посредник, например торговая организация, однако при этом содержание потребительского кредита не меняется.

По определению В. Т. Сусиденко, «потребительский кредит – это средства, которые предоставляются коммерческими банками гражданам под процент во временное пользование на условиях обеспечения, возвратности, срочности, платности и целевой направленности» [7, с. 45]. По определению А. М. Мороза и М. И. Савлука [5, с. 113] «потребительский кредит – это кредит, который направляется на удовлетворение личных потребностей людей, то есть обслуживает сферу личного потребления. На первый взгляд, создается впечатление, что только производственный кредит соответствует всем закономерностям движения кредита, поскольку в результате его использования создается новая стоимость и предпосылки для полного возврата ссуженной стоимости кредитору». В сфере же личного потребления поддержание стоимости уничтожается, "приедается" и поэтому здесь не создаются предпосылки для ее обратного движения как ключевого признака кредита. Авторы анализируемых источников в целом согласны с тем, что в широком смысле потребительский кредит является кредитом, который предоставляется не только физическим, но и юридическим лицам на потребительские цели, когда юридические лица опосредованно оказывают средства полученного кредита своим работникам в виде централизованного приобретения для них квартир, дач, земельных участков под садоводство.

Потребительский кредит может предоставляться как банками, так и кредитными учреждениями небанковского типа, а также юридическими и физическими лицами. Кредитными учреждениями небанковского типа, предоставляющих потребительский кредит, является ломбарды (предоставляют кредит под движимое имущество - драгоценности, антиквариат, одежда и т.д.), кредитные союзы, предприятия связи (телеграммы и телефонные разговоры в кредит), торговые организации (продажа товаров с рассрочкой платежа). Кредиты своим работникам могут предоставлять субъекты хозяйствования за счет специальных фондов, которые они создают в результате распределения прибыли, остающейся в их распоряжении. Физические лица также могут предоставлять кредит на потребительские цели друг другу.

Противоречивым среди экономистов вопрос о предоставлении потребительского кредита юридическим лицам. Во многих странах с рыночной экономикой предприятия обеспечивают своих работников жильем и объектами социально-культурного назначения. Даже в условиях экономического кризиса некоторые предприятия осуществляют строительство таких объектов, особенно жилых домов. Для этого они могут получать кредит.

Итак, потребительский кредит - это денежные средства в национальной или иностранной валютах, предоставляемых коммерческими банками и финансовыми учреждениями, действующими в соответствии с Законом «О финансовых услугах и

государственном регулировании рынков финансовых услуг», которые получили лицензию Национального банка или Государственной комиссии по регулированию рынков финансовых услуг на проведение кредитных операций банковскими [1, с. 2] и небанковскими финансовыми учреждениями [2, с. 3], – гражданам на непроизводственные нужды под процент во временное пользование на условиях обеспечения, возвратности, срочности, платности и целевой направленности.

Потребительский кредит имеет много специфических черт, связанных с особенностями сферы личного потребления граждан.

Во-первых, этот вид займа отражает отношения между кредитором и заемщиком, смысл которых заключается в кредитовании конечного потребления, в отличие от займов, которые предоставляют субъектам хозяйствования для производственных целей или для приобретения активов, порождающие движение стоимости (например, акций, облигаций и т.д.).

Во-вторых, в отличие от других видов кредита, которыми пользуются преимущественно субъекты хозяйствования, потребительские кредиты получают, как правило, физические лица.

В-третьих, потребительский кредит является средством удовлетворения потребительских нужд населения, то есть личных, индивидуальных потребностей людей. Кроме обеспечения социальных потребностей населения, потребительский кредит играет значительную роль в формировании платежеспособного спроса населения, который, в свою очередь, влияет на развитие экономики страны, облегчая процесс реализации продукции, ускоряя получение прибыли и доходов государственного бюджета. Определение государством условий предоставления потребительского кредита помогает регулировать денежное обращение в стране.

В-четвертых, все виды потребительского кредита имеют социальный характер, поскольку они позволяют решить общественные проблемы - повышение жизненного уровня населения (прежде всего с низким и средним доходами), утверждению принципов социальной справедливости. Именно по этой причине потребительское кредитование в основном регулируется государствами особенно тщательно. В нашей стране это воплощается в том, что потребительские займы обычно предоставляются на льготных условиях.

Ресурсной базой потребительского кредитования являются: собственный капитал банка, ресурсы, сформированные на депозитной основе заимствования на межбанковском рынке и выпуск ценных бумаг. В связи с кризисом большинство специалистов и рейтинговых агентств выражают озабоченность по значительному повышению рискованности кредитных операций банков. Поэтому на потребительский кредит обращают особое внимание.

Потребительские кредиты выдавали на следующих условиях:

- кредиты выдаются на покупку жилья на первичном и на вторичном рынках, и на товары длительного пользования;
- валюта кредита;
- срок кредитования колеблется от 1 года до 30 лет;
- размер первого взноса колеблется в пределах от 25% до 70%;
- одноразовая комиссия за открытие счета составляет 0,3 - 3%;
- минимальная годовая ставка в гривне составляет 11%, максимальная – 29,25%;
- применяются как аннуитетная, так и классическая схемы погашения, касается медианный ставок, то в долларах и евро они остались неизменными – 16% и 15,7% соответственно.

До кризиса лишь некоторые банки выдавали потребительские кредиты под залог депозитов, теперь многие кредитные учреждения активно продвигают эту услугу на рынке. С первого взгляда кредиты под залог банковских вкладов невыгодны для

клиентов. Проценты по такой ссуде обычно на 1-5 пунктов выше ставки по депозиту, то есть банковский вкладчик не получает прибыль от депозита, а наоборот теряет деньги на погашении займа. Однако кредит под залог депозита - это возможность не столько заработать на вкладе, сколько сэкономить на ссуде: ставка по потребительскому кредиту под залог депозита ниже рыночной (25-30% годовых против рыночных 35-50% годовых).

Потребительские кредиты под залог банковского вклада выгоднее в том случае, если кредит оформлен на срок менее срока действия банковского вклада. Например, владелец депозита, рассчитанного на один год, желает получить кредит на один месяц. Если в течение месяца заемщик погасит ссуду, его прибыль - проценты по депозиту минус проценты по ссуде за один месяц.

Недостаточное внимание украинских коммерческих банков к работе с населением имеет сейчас как объективные, так и субъективные причины. Основные из них, безусловно, связаны с экономической нестабильностью и законодательной неурегулированностью. Однако перспективы работы банков с населением огромные.

В странах с рыночной экономикой потребительский кредит как удобная и выгодная форма обслуживания населения играет большую роль в экономике страны. Поэтому его активно регулирует государство. Регулирование осуществляется как на уровне выдачи кредита, так и на уровне его использования и выражается либо в поощрении кредитования конечного потребителя через процентную ставку, срок кредита, первичную участие собственными средствами в кредитной операции, либо путем создания более жесткого режима кредитования.

В разных странах действуют разные законы, регулирующие условия кредитования индивидуальных заемщиков, однако их объединяет общая цель: ради повышения уровня жизни потребительский кредит должен быть доступен в необходимом объеме.

Выводы. На основе анализа вышеизложенных различных точек зрения как выдающихся ученых, так и авторской группы статьи, должны сформулировать экономическую сущность потребительского кредита следующим образом: «Потребительский кредит – это непроизводственный кредит, то есть не предназначен для получения дополнительной прибыли, предоставляется для удовлетворения потребительских нужд населения (кредит физическому лицу) или наемных работников (кредит юридическому лицу), под процент во временное пользование на условиях обеспечения, возвратности, срочности, платности и целевой направленности и оплачивается за счет источников, не связанных с эксплуатацией объекта кредитования».

Список использованных источников

1. Положення про порядок видачі банкам банківських ліцензій, письмових дозволів та ліцензій на виконання окремих операцій [Електронний ресурс] : постанова Правління Національного банку України від 17 липня 2001 року N 275
2. Про затвердження Положення про порядок видачі ліцензії на здійснення окремих банківських операцій небанківським фінансовим установам [Електронний ресурс] : постанова Правління Національного банку України від 16 серпня 2001 року № 344
- 53 Банківські операції [Текст] : підручник / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та ін.; За ред.д-ра екон.наук,проф. А. М. Мороза.- К.: КНЕУ, 2000.- 384 с.
4. Гроші та кредит [Текст] : підручник / За ред. проф. М. І. Савлука. – К. : КНЕУ, 2002. – 578 с.
- 5 Іванов, В. М. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн [Текст] : курс

лекцій / В. М. Іванов, І. Я. Софіщенко. – Київ : МАУП, 2001. – 232 с.

6. Панова, Г. Банковское обслуживание частных лиц [Текст] / Г. Панова. – М.: АО ДИС, 1994. – 352с.

7. Сусіденко, В. Т. Стратегія управління кредитною діяльністю комерційного банку [Текст] / В. Т. Сусіденко. – К.,1998. – 345 с.

8. Добрик Л. Споживчий банківський кредит в Україні: ресурсне забезпечення та ефективність / Л. Добрик, Т. Лосева, І. Онуфрійчук // Економічний аналіз.-2011.-випуск 8. Частина 1.- С. 369-372.

Миньковская М.В., к.е.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

ИЗУЧЕНИЕ ПРОЦЕССА ПОТЕНЦИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИИ ЭНЕРГОРЕСУРСОВ В УКРАИНЕ И РОССИИ

Встатье рассматриваются направления энергосберегающих процессов направленных на экономию энергоресурсов промышленного комплекса Украины и России. Рааамотрены программы стимулирования и финансирования на государственном и местном уровнях для устранения правовых ограничений инвестиций в энергоэффективность.

Ключевые слова. Энергоресурсы, энергоэффективность, энергосбережение, проект, оценка, затраты.

Keywords: Energy resources, energy efficiency, energy saving, project, evaluation, costs.

Постановка проблемы. Низкий уровень энергоэффективности экономики Украины обусловлен следующими факторами: чрезмерное государственное регулирование рынков энергоресурсов на фоне перекрестного субсидирования и искривленной системы тарифообразования; низкая эффективность мер по стимулированию энергоэффективности; ограниченность собственных средств конечных потребителей – населения и предприятий. В финансово-экономической сфере острыми являются такие проблемы, как ценовая нестабильность и несовершенство системы ценообразования на энергоресурсы, что не позволяет аккумулировать инвестиционные средства на предприятиях, а также высокие кредитно-банковские ставки и сложность получения средне и долгосрочных кредитов для осуществления технологической модернизации и закупки высокоэффективного оборудования.

В течение 2010-2015 гг. основным программным документом в области энергоэффективности и энергосбережения Украины являлась Государственная целевая экономическая программа энергоэффективности и развития сферы производства энергоресурсов из возобновляемых источников энергии и альтернативных видов топлива, утвержденная Постановлением Кабинета Министров Украины от 1.03.2010 г. №243 [1].

Ожидаемые результаты от реализации Программы:

замещение природного газа в энергетическом балансе государства должно составлять начиная с 2016 г. не менее 15 млрд. куб. метров, а нефтепродуктов – 1 млн. тонн;

повышение уровня теплообеспечения населения и сокращение использования природного газа для производства тепловой энергии для отопления жилищного фонда на 60%, зданий бюджетных организация – на 35%;

уменьшение на 50% расходов государственного бюджета на финансирование коммунальных услуг и энергообеспечения бюджетных организаций;

сокращение на 25% потребления импортируемого природного газа;

уменьшение капитальных вложений в проведение замены теплоэнергетического оборудования на предприятиях коммунальной энергетики, промышленности и нефтегазового комплекса;

снижение на 20% уровня энергоемкости работ по транспортировке, хранению и распределению газа по сравнению с 2008 г., повышение надежности и энергетической эффективности транзита природного газа магистральными газопроводами;

сокращение на 15-20% объемов использования природных ресурсов за счет уменьшения объемов потребления ТЭР.

Поэтому, необходимо в области повышения энергоэффективности разработать программу экономии энергоресурсов, которая нашла свое отражение и утверждена Государственным агентством по энергоэффективности и энергосбережению Национального плана действий по энергоэффективности до 2020 года. Разработка и утверждение Национального Плана является частью обязательств Украины перед европейским Энергетическим Сообществом согласно решению Совета Министров 2009/05/МР-ЕС от 18 декабря 2009 г. о реализации некоторых директив по энергоэффективности с учетом Директивы 2006/32/ЕС. Основной целью Плана действий является повышения энергоэффективности на 20% к 2020 г. и увеличение доли возобновляемых источников энергии до 11%.

Общие цели Плана – сокращение потребления энергии на национальном уровне до 9% от среднего объема конечного потребления, или 6,23 млн. т н.э. [1]. Наиболее вероятным сценарием развития событий в электроэнергетике между Украиной и странами СНГ является продолжение параллельной работы энергосистем. Отказ от синхронного режима работы со стороны Украины может быть обоснован только при условии объединения ОЭС Украины с энергосистемами стран Европы ENTSO-E.

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) поддерживает проекты энергоэффективности в Украине. Энергетический Альянс использовал займы Банка для финансирования покупки оборудования теплофикации украинскими компаниями, а УкрЭСКО успешно реализовал 24 проекта по энергоэффективности в сфере теплофикации, замены устаревшего оборудования. ЕБРР разработал Программу энергоэффективности Украины с целью предоставления займов и технической поддержки малым и средним компаниям через украинские банки; крупным промышленным предприятиям, электроэнергетическим компаниям и коммунальным предприятиям для модернизации устаревшего оборудования.

Всемирный банк (ВБ) работает с Украиной в рамках следующих инициатив: Фонд Углеродного Партнерства (с бюджетом в 5 млрд. дол. США) и двумя его структурными подразделениями. Фонд развития основных углеродных активов и Углеродным фондом. Климатический инвестиционный фонд (стратегический Фонд для борьбы с изменением климата и Фонд экологически чистых технологий). Проект Энергоэффективности, который является кредитной линией с субкредитованием через украинские банки. Общая сумма займов составляет 200 млн. дол. США, которые будут предоставляться до марта 2016 г. Агентство Международного Развития США (USAID) одобрило финансирования проектов по энергоэффективности в промышленном секторе Украины. Более успешным оказался проект USAID по реформированию системы централизованного теплоснабжения, который проводился более 5 лет в 36 городах Украины.

Из-за разногласий в законодательстве, Европейский Союз только недавно начал оказывать техническую поддержку Украине в реализации программ по энергоэффективности. Однако за это время уже разработана Дорожная карта Рабочей группы Украина-ЕС по вопросам энергоэффективности, возобновляемых источников энергии и мер по преодолению негативных последствий изменения климата. Проект технической поддержки «Повышение эффективности работы Госагентства по энергоэффективности» был направлен на повышение кадрового потенциала этой организации. Кроме того, ЕС выделило ГАЭЭ финансовую помощь на реализацию

проекта партнерства «Совершенствование нормативно-правовой базы в сфере энергетической эффективности и ее приближение к требованиям законодательства».

В Национальном докладе «Проблемы и перспективы создания благоприятного климата для повышения энергоэффективности и энергосбережения в Украине» указывается, что необходимо принять меры по стимулированию распространения систем энергоменеджмента в энергоемких отраслях промышленности. Разработать и внедрить комплекс стратегий и планов по повышению энергоэффективности на малых и средних предприятиях, включая облегчение доступа к услугам по энергоаудиту. Преодолеть препятствия и создать стимулы поставщикам энергии для инвестирования в энергоэффективность и привлечение к повышению эффективности конечного потребления энергии. Предусмотреть разработку отраслевых планов действий для оценки потенциала энергоэффективности. Повысить доступность и надежность дезагрегированной энергетической статистики для облегчения разработки достоверных показателей энергоэффективности и создания четкой системы этих показателей для контроля прогресса в сфере энергоэффективности и экономии энергии. Укрепить организационную базу и управление в сфере энергоэффективности и создать механизмы контроля и сравнения результатов с поставленными задачами, включая действенный механизм для обеспечения их выполнения. Это предполагает усиление координации и сотрудничества между центральными, региональными и местными органами, а также обеспечение их достаточными ресурсами и полномочиями для разработки, реализации и мониторинга программ по энергоэффективности; углублять международное сотрудничество, в т.ч. с партнерами по Энергетическому сообществу для выполнения своих обязательств. Разработать программы стимулирования и финансирования на государственном и местном уровнях, включая содействие доступа к кредитам и устранения правовых ограничений для инвестиций в энергоэффективность.

По прогнозам Государственного агентства по энергоэффективности и энергосбережению к 2016 г. благодаря «зеленой» энергетике в Украине будет вырабатываться 9 млрд. кВт ежегодно. По оценкам специалистов, из всех возможных источников альтернативной энергии, наиболее прогрессивными и перспективными для развития в мире и в Украине, в частности, являются биогазовые технологии, поскольку они позволяют одновременно утилизировать отходы, получать биоудобрения и вырабатывать электроэнергию. Кроме того, широкое применение подобных технологий позволяет, повышая надежность энергоснабжения, сокращать количество выбросов CO₂ в атмосферу [2]. Среди преимуществ биогазового производства, есть еще одно немаловажное – биогаз можно производить везде, где доступны биоотходы, и тут же использовать для других производственных или бытовых нужд, а излишки после обогащения, использовать как транспортное горючее. Это тем более актуально для районов, в которых часто происходят сбои в энергоснабжении, связанные с техническими проблемами транспортировки, обрывам и потерями в электросетях, при передаче на большие расстояния или по причине полного отсутствия центрального энергоснабжения в удаленных районах. В таких случаях выделять государственные средства, как это чаще всего происходит, для того, чтобы прокладывать электро- и газотранспортные сети дорого и нецелесообразно, если для производства энергии есть возможность использовать биоотходы. Еще одной составляющей экономической рентабельности биогазового производства является, отсутствие необходимости в организации и управлении поставками сырья так, в этом случае можно заранее прогнозировать, сколько и когда будет получено отходов для переработки.

Таким образом, за счет использования биотехнологий можно обеспечить 100% надежность энергообеспечения, повысить рентабельность производства и уменьшить себестоимость продукции. И такие проекты в Украине уже есть и прекрасно работают. Экономическую выгоду от их применения сегодня демонстрируют предприятия,

занимающиеся производством биогаза, и еще большее количество предприятий, наладивших производство биотоплива. Так, например, в текущем году на базе предприятий «Мироновский хлебопродукт» планируется строительство биогазовой станции на курином помете. По установленной мощности этот проект будет одним из крупнейших не только в Украине, но и в Европе и СНГ. Кроме биогаза, станция будет производить 30,4 млн. кВт/ч электрической энергии и 27,4 тыс. Гкал тепловой энергии ежегодно.

Также планируется в Украине реализация новых инвестиционных программ повышения энергоэффективности экономики страны и сокращения использования традиционных видов топлива. В рамках реализации этих проектов выделяются значительные бюджетные средства на строительство и реконструкцию малых гидроэлектростанций (МГЭС). В настоящее время в Украине гидроэнергетика вырабатывает около 10% всего национального объема электроэнергии, что составляет 14 млрд. кВт/ч. В случае успешной реализации принятой национальной «Стратегии развития энергетики на период до 2030 года», доля гидроэнергетических мощностей и выработка электроэнергии гидроэлектростанциями удвоится. Относительно высокая доля гидроэнергетики в производстве электроэнергии в Украине объясняется работой крупных ГЭС на Днестре и Днепре. Установленная мощность этих станций, составляет от 250 до 700 МВт, а Днепровской ГЭС – свыше 1500 МВт. Программой развития энергетики предусмотрено завершение реконструкции Днепровского каскада гидроэлектростанций, ввод в эксплуатацию Днестровской и Ташлыкской ГАЭС, завершение до 2020 г. строительства Каневской ГАЭС, реконструкция Каховской ГЭС и т.д. Как известно, производство электроэнергии на гидроэлектростанциях считается самым надежным, дешевым и экологически чистым. Кроме этого, ГЭС имеют возможность быстро набирать необходимую мощность в часы пиковых нагрузок, позволяют компенсировать неравномерную работу других источников энергии, к примеру, ветро- или солнечных электростанций, а также выравнять график нагрузок АЭС. Конечно, строительство таких объектов требует вложения немалых средств, однако высокая рентабельность делает эту сферу крайне привлекательной для инвестиций, особенно – сегмент малой энергетики. По сравнению с крупными ГЭС, МГЭС имеют немаловажное преимущество - сравнительно небольшие сроки ввода в эксплуатацию и окупаемость в течение 3-4 лет. Украина обладает значительным гидропотенциалом. Общая протяженность крупных и малых рек составляет почти 136 тыс. км. Специалисты считают, что потенциал небольших рек мог бы быть использован для строительства малых ГЭС 5-25 МВт и микро ГЭС до 5 МВт. Введение «зеленого» тарифа, стало новым толчком для развития гидроэнергетики в Украине. Однако для того, чтобы стимулировать дальнейшее развитие отрасли, особенно строительство новых ГЭС, необходимо увеличить тарифы на гидроэнергию для новых объектов. Это позволило бы значительно сократить сроки их окупаемости, поскольку вопрос с реконструкцией имеющихся станций на 90% решен, а строительство новых объектов требует больших капиталовложений. Но, несмотря на высокую стоимость проектов, развитие малой гидроэнергетики экономически выгодно, поскольку себестоимость электроэнергии мини-ГЭС в 4 раза ниже, чем электроэнергия, вырабатываемая, например, теплоэлектростанциями.

В настоящее время в Украине наблюдается бурное развитие ветроэнергетической отрасли, обусловленное, прежде всего, введением различных льгот для девелопперов альтернативной энергетики, а также принятием т.н. «зеленых» тарифов на электроэнергию, полученную с использованием ВИЭ, которые являются одними из самых высоких в Европе. В частности, для ветроустановок мощностью свыше 2 МВт величина «зеленого» тарифа составляет около 11,3 евроцента за 1 кВт/ч. Установленные «зеленые» тарифы будут действовать вплоть до 2030 г. По данным

Украинской ветроэнергетической ассоциации, благодаря принятию налоговых льгот на производство и ввоз оборудования для производства «чистой» энергии, а также действию высоких «зеленых» тарифов на покупку электроэнергии, полученной с использованием ВИЭ, только за последние полтора года в стране была запущена в эксплуатацию половина из общего количества установленных ВЭС. По прогнозам аналитиков, в ближайшие годы ветроэнергетика в Украине будет развиваться быстрее, по сравнению с другими отраслями возобновляемой энергетики, а общая мощность ветропарков превысит мощность солнечных станций в 10 раз. По мнению экспертов, это обусловлено тем, что по сравнению с фотоэлектрическими модулями, при одинаковой мощности, ветроустановки занимают меньшую площадь и стоят гораздо дешевле. Так, исследования Швейцарского федерального технологического института, изучавшего основные затраты на проекты в сфере альтернативной энергетики, показали, что инвестиции в ветроэнергетические объекты оказались в 2-4,5 раза меньше, чем затраты на строительство солнечных станций. Установлено, что такой разрыв в стоимости проектов будет сохраняться до 2020 года [2].

По данным Государственного комитета по энергосбережению Украина ежегодно потребляет около 210 млн.т у.т. топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) и относится к энергодефицитным странам. На сегодняшний день государство покрывает свои потребности в энергопотреблении приблизительно на 53% и импортирует 75% необходимого объема естественного газа и 85% сырой нефти и нефтепродуктов. Такая структура ТЭР экономически несостоятельна. Она порождает зависимость экономики Украины от стран-экспортеров нефти и газа и являет собой угрозу для ее энергетической и национальной безопасности. Исходя из государственной политики по энергосбережению, до 2015 года в стране необходимо уменьшить потребление ТЭР на 108 млн. т. у. т. (по сравнению с 1990 годом). Повышение энергоэффективности в промышленности Украины было осуществлено на таких заводах: Авдеевский коксохимический комбинат – были проведены энергосберегающие мероприятия общей стоимостью 250 тыс. долл.; ОАО «Гостомельский стекло завод», ЗАО «Костопольский завод стеклоизделий» – были внедрены энергоэффективные проекты на сумму 750 тыс. долл. собственных средств и 3,88 млн. долл. внешних инвестиций от фонда Western NIS Enterprise и УКРЭСКО; «Стальканат» – на сумму около 3 млн. долл.; ОАО «Запорожский абразивный комбинат – на сумму 232,5 тыс. долл.; шинный завод «Росава» – стоимостью 75 млн. долл.; ОАО «Запорожский завод ферросплавов» - на сумму 2,9 млн. долл., внедрение этих мероприятий обеспечит ежегодную экономию 39,6 млн. кВт•г активной электроэнергии и 545 млн. квар•г реактивной электроэнергии и др. [3]. Энергосбережение является результатом модернизации производственных процессов на текущем уровне его развития, а повышение энергоэффективности, будучи направленным на снижение энергоёмкости валового продукта, приводит к инновационному росту компании.

Уникальность России в том, что это единственная страна, полностью обеспеченная всеми собственными энергоресурсами (порядка 40 % всего мирового энергопотенциала). По данным статистического ежегодника мировой энергетики [4] в 2013 г. Россия занимала 4 место по энергоёмкости ВВП в мире. Энергоёмкость ВВП по паритету покупательной способности (ППП) в России в 2013 г. снизилась в 1,5 раза относительно уровня 2000 г. Значение данного показателя по Европе стало ниже в 1,2 раза и в целом по миру – в 0,9 раза. Ключевыми факторами существующего уровня энергоёмкости экономики России являются тарифная политика и структура экономики. Одной из ключевых характеристик состояния и развития энергосбережения является потенциал экономии энергоресурсов, под которым понимают то количество ТЭР, на которое может быть сокращен их расход в результате реализации энергосберегающей политики и практики [5]. По данным Министерства энергетики России потенциал экономии энергоресурсов к 2020 г. оценивается в целом по секторам экономики в 970 млн т у.т.

В глобальном масштабе одним из направлений повышения энергетической эффективности является снижение выбросов парниковых газов и, в первую очередь, CO₂. Использование мер, направленных на рост экономики без существенного увеличения энергопотребления и объема выброса парниковых газов, позволит, по оценкам экспертов McKinsey & Company [5], снизить годовое потребление ТЭР в России до 1020 млн т у.т. (на 23 %) и сократить объем выбросов парниковых газов до 2425 млн т CO₂e (на 19 %). Среди различных отраслей промышленности наибольшее сокращение выбросов парниковых газов в результате реализации технических мероприятий по модернизации приходится на нефтедобычу и нефтепереработку. По данным Росстата, в 2013 г. основными потребителями природного топлива были предприятия промышленного производства (39,65 %, из них 5,19 % приходится на долю добычи нефти и природного газа), предприятия обрабатывающего производства (30,35 %, из них 2,94 % потребляется при производстве кокса и нефтепродуктов). По потреблению электроэнергии лидируют промышленное производство (59,33 %) и обрабатывающее производство (33,75 %, из них на долю предприятий, производящих кокс и нефтепродукты приходится 2,37 %), в разы превышая значения данного показателя по потреблению населением (14,94 %). В структуре годового потребления тепловой энергии 41,33 % приходится на промышленное производство, 33,61 % на долю предприятий обрабатывающего производства (из них 5,62 % тепловой энергии потребляется производителями кокса и нефтепродуктов). Рациональное использование энергии и энергосбережение является самым важным приоритетом для энергетической политики России, что обусловлено следующими причинами: энергообеспечение связано с большими финансовыми, материальными и трудовыми затратами; увеличение объема энергопотребления предприятием приводит к увеличению стоимости производства продукции, следовательно, к снижению её конкурентоспособности; добыча, производство, транспортировка и потребление ТЭР негативно влияет на окружающую среду. Государственная поддержка инвестиционной деятельности в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности может осуществляться путем возмещения части затрат на уплату процентов по кредитам, займам, полученным в российских кредитных организациях на осуществление инвестиционной деятельности, реализацию инвестиционных проектов в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности [6]. Особое внимание уделяется нефтеперерабатывающим заводам (НПЗ). Показатели эффективности согласно методологии оценки эффективности нефтепереработки американской консалтинговой фирмой Solomon Associates определяют, насколько хорошо функционирует НПЗ по отношению к стандартным показателям для завода с такой же производительностью, конфигурацией и условиями эксплуатации.

Основные показатели Solomon Associates: денежные операционные затраты (OPEX), центы США/ИЭДП (используемая эквивалентная дистилляционная производительность, отражающая возможную производительность завода); неэнергетические затраты (NEOPEX) \$/ЭДП (эквивалентная дистилляционная производительность, отражающая фактическую производительность завода в период исследования); ремонтный индекс, \$/ЭДП; индекс персонала, рабочие часы / 100 ЭДП; индекс затрат на персонал, \$/ЭДП;

использование мощностей НПЗ, %; индекс капитальных вложений, \$/ЭДП; чистая денежная маржа (NCM), \$/баррель; рентабельность инвестиций (ROI), %; индекс энергоемкости (EI); индекс эффективности ремонтных затрат (MEI™); индекс эффективности персонала (PEI™); индекс эффективности ремонтного персонала (mPEI™); индекс эффективности неремонтного персонала (nmPEI™); индекс эффективности неэнергетических затрат (NEI™); индекс объемного увеличения (VEI™); индекс выбросов углерода (CEI™) [6].

Особенность энергосберегающих проектов состоит в том, что они направлены, в первую очередь, на снижение энергоемкости продукции, повышение уровней энергоэффективности и энергосбережения. Поэтому их экономическая оценка должна учитывать, не только и не столько прибыльность и срок окупаемости, а именно экономический результат в области энергоэффективности, выражающийся в снижении себестоимости и, как следствие, получение дополнительной прибыли.

Для принятия управленческих решений о реализации энергосберегающих мероприятий используется процедура ранжирования. Отобранные мероприятия ранжируются исходя из величины относительного показателя приведенной величины энергосберегающего эффекта на 1 рубль капитальных вложений ($\Pi_i \text{ эфф}$), который рассчитывается по формуле:

$$\Pi_i \text{ эфф} = \text{УД}_{\text{ТЭР}j} \times \text{Э}_{\text{ТЭР}j} / \text{КВ}_i \quad (1)$$

где $\text{УД}_{\text{ТЭР}j}$ – удельный вес затрат на j -тый вид ТЭР (электроэнергию / теплоэнергию / природный газ) в себестоимости нефтепереработки, доли ед. Данный множитель позволяет учесть различную стоимость потребляемых видов ТЭР и соответственно их значимость в себестоимости переработки нефтяного сырья;

$\text{Э}_{\text{ТЭР}j}$ – годовая экономия потребляемых ТЭР, тыс. руб.;

КВ_i – капитальные вложения на реализацию i -того энергосберегающего мероприятия, тыс. руб.

Выводы. На определенном этапе промышленное предприятие сталкивается с проблемой определения рационального состава и очередности реализации наиболее важных мероприятий исходя из целей энергосбережения с учетом финансовых ограничений и сопоставления выгод от возможных энергосберегающих мероприятий и затрат на их реализацию. При этом возможно привлечение различных источников финансирования и инвестирования энергосберегающих мероприятий: собственных средств, сторонних источников финансирования и совместное использование собственного и заемного капитала. Финансовые ограничения заставляют предприятия принимать к реализации такую комбинацию инвестиционных проектов, которая позволяет добиться максимальной совокупной эффективности при оптимальном объеме инвестиций.

Список использованных источников:

1. Национальный доклад «Проблемы и перспективы создания благоприятного климата для повышения энергоэффективности и энергосбережения в Украине». – [Электронный ресурс] // https://www.unecce.org/fileadmin/DAM/energy/se/pdfs/ee21/EE21_Subregional_projects/UkrainePodolets-Rus02.pdf
2. Возобновляемая энергетика Украины: потенциал и перспективы развития. – [Электронный ресурс] // <https://prpk.info/blogs/vozobnovljaemaja-yenergetika-ukrainy-potencial-i-perspektivy->
3. Рынок энергосбережения Украины: тенденции и перспективы. – [Электронный ресурс] // <http://www.mayger.ua/ru/analitika/rynok-energoberezheniya-ukrainy-tendentsii-i-perspektivy/>
4. Статистический ежегодник мировой энергетике Enerdata - 2014 г. [сайт] [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://yearbook.enerdata.ru/>
5. Энергетическая стратегия России на период до 2035 года [Электронный ресурс]: проект. - М.: Министерство энергетики, 2014. - Режим доступа: <http://minenergo.gov.ru/upload/iblock/665/665a6512e64ffd5e3d30d9448d7b7fff.pdf>.
6. Хусаинова, Е.К. Совершенствование подхода к оценке эффективности энергосберегающих проектов в нефтеперерабатывающей отрасли / Е.К. Хусаинова, Е.И. Рейшахрит // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2015. - № 2 (216). – С. 76 – 84.

Погоржельская Н.В.

аспирант кафедры менеджмента и хозяйственного права
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

ИССЛЕДОВАНИЕ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ МНОГОУКЛАДНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Рассмотрено формирование новой парадигмы структурного развития, как процесса замещения доминирующего технологического уклада, с учетом влияния длинных волн экономической конъюнктуры, имеющих циклическую, нелинейную природу. Дана системная хронологическая классификация и общая характеристика технологических укладов, формирующих интенсивность и содержание развития экономических систем.

Ключевые слова: структура, социально-экономическая система, развитие, многоукладность, технологический уклад, цикличность, инновация.

Keywords: structure, socio-economic system, development, multi-structural, technological way, cyclicity, innovation.

Постановка проблемы. В контексте глубоких структурных диспропорций народного хозяйства, наличие которых подтверждают многие эксперты, особую актуальность приобретают научное обеспечение и всестороннее теоретико-методологическое обоснование целостной картины взаимосвязанного и взаимообусловленного развития на основе интеграции экономических, технологических, социально-политических ресурсов на макро- и микроуровне, позволяющее обеспечить устойчивый и эффективный рост.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучение вопросов циклической динамики структурных изменений, смены технико-экономических укладов и прогнозирования социально-экономического развития занимались отечественные и зарубежные ученые-экономисты: Н.Д. Кондратьев, В.В. Леонтьев, П.А. Сорокин, Л.И. Абалкин, В.М. Агеев, В.С. Афанасьев, С.Ю. Глазьев, Т.Е. Кузнецов, Л.В. Никифоров, Ю.Г. Павленко, А.А. Сергеев, Д.Е. Сорокин, Н.В. Сычев, Ю.В. Яковцев, Ю.В. Яременко. Однако следует отметить, что ряд работ, посвященных процессам структуризации экономических систем, недостаточно систематизированы и отличаются многообразием методов, подходов и дискуссионных положений.

Цель статьи. Обоснование методологических подходов к исследованию структуры социально-экономического развития, которое носит циклический нелинейный характер, посредством обобщения и систематизации положений эволюционной теории во взаимосвязи с концепцией изменения технологических укладов. Для достижения поставленной цели определены следующие задачи:

- раскрыть содержание и дать хронологическую классификацию структурного развития экономики на основе концепций объективной динамики технологических укладов;
- рассмотреть особенности построения технологических укладов в процессе их эволюции;
- выявить базовые закономерности и специфические особенности жизненного цикла технологических укладов во взаимосвязи со структурными сдвигами и волнами Н.Д. Кондратьева, позволяющие с помощью моделирования дать прогнозные характеристики структурного развития отдельных отраслей экономики.

Изложение основного материала исследования. В последние десятилетия развитие научных выводов Н.Д. Кондратьева и Й. Шумпетера, применительно к мировой экономике, отдельным странам и к современным условиям, привлекло внимание как экономистов и математиков, так и представителей технических наук, философии и социологии, в которых рассматриваются основные характеристики эволюции технологических укладов [1-9]. Это - неравновесность, неравномерность и цикличность, в результате чего формируется новая парадигма развития, построенная на влиянии структурных изменений на процессы замещения доминирующих технологических укладов.

Отличительной особенностью данной теории является эволюционный подход к процессу исследования экономического развития, предполагающий опосредование структуры технологических, производственных, финансовых и социальных взаимосвязей и взаимозависимостей. В отличие от длинных волн Н.Д. Кондратьева (К-цикла), обычно представленных в виде синусоиды, отражающей колебания отдельных показателей от временного тренда, жизненный цикл укладов приобретает форму логистической кривой и складывается из фаз, различающихся темпами роста и распространения (рис.1).

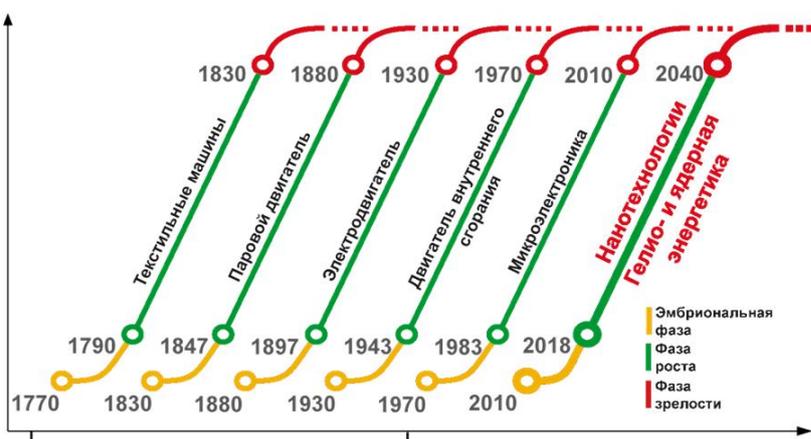


Рис.1. Генезис технологических укладов в процессе социально-экономического развития

*Источник: [3; 4]

Данная периодизация, может отличаться от других публикаций [6], в силу разной интерпретации этапов и содержания технологических укладов. Многие исследователи [3-6], указывают на тенденцию повышения потенциала развития экономики при сокращении длительности каждого последующего технологического уклада, обусловленную ускорением движения длинных волн Кондратьева-Шумпетера с 60 лет (1785-1845 гг.) – первая волна, до 30-35 лет (1990-2020 гг.) – пятая волна (рис.2).

Подобные изменения зависят также от выбора показателей, в колебаниях которых прослеживается цикличность и асинхронность, что связано со сложностью процесса экономического развития, опосредуемого обратными связями между структурными элементами. При этом различные лаги и нелинейные механизмы взаимодействия составляют реальный процесс расширенного воспроизводства [1].

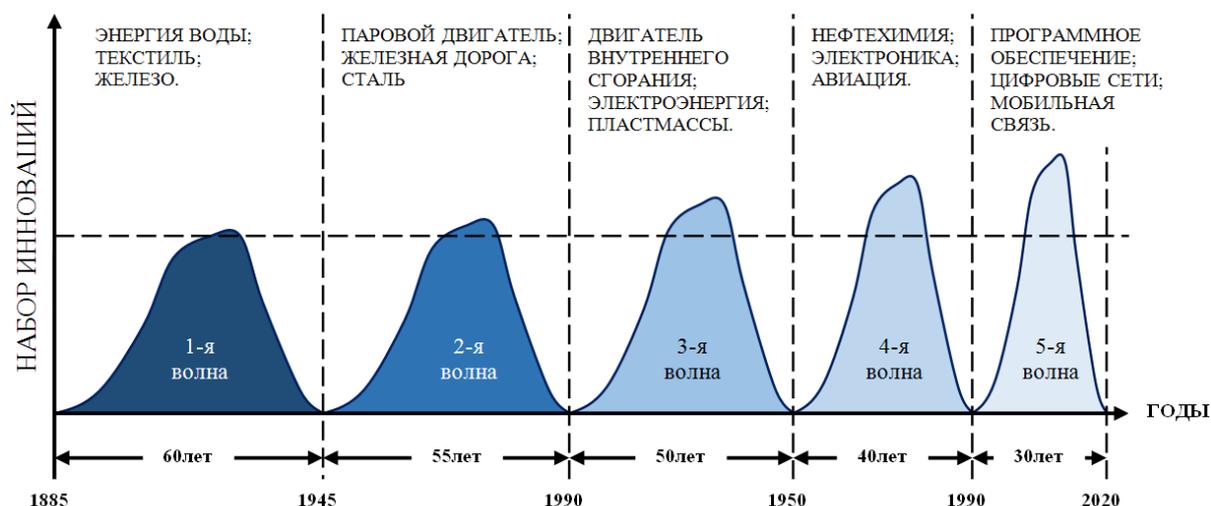


Рис.2 Тенденция развития инновационных циклов экономической конъюнктуры США

*Источник: Собственная разработка на основе изучения публикаций ведущих ученых экономистов [3; 6; 9])

Каждый технологический уклад обладает сложной иерархической структурой, обладающей различными функциональными свойствами. Комплекс базисных совокупностей технологически сопряженных производств образует его ядро. Нововведения, определяющие формирование ядра уклада и вызывающие изменения в технологической структуре экономики - «ключевой фактор». Отрасли, интенсивно использующие этот ключевой фактор в распространении нового технологического уклада, являются его «несущими» отраслями (табл.1). Специфика данной структуры предопределяет природу господствующего уклада, особенности и динамику развития экономических систем. Критерием отнесения социально-экономической системы к определенному укладу является использование в ней технологий, обеспечивающих выпуск продукции, соответствующей ему по своим техническим или физико-химическим характеристикам.

Расширение и замещение технологических укладов обусловлено, прежде всего, процессом развития всей группы сопряженных систем и требует соответствующих изменений в социальных и институциональных структурах [8]. Так, первые два уклада постепенно изменяли быт людей, повышая качество их жизни, а развитие третьего и четверного, создав новые отрасли экономики, существенно повлияло на структуру производства и производительность труда. При этом в силу определенной инерции развития, зарождение и становление технологий третьего и последующих укладов происходило задолго до их массового освоения. Важной особенностью пятого технологического уклада является его имманентная связь с явлением глобализации, становлением феномена новой интеллектуальной экономики, а также усилением конкуренции во всех сферах хозяйственной деятельности.

Таблица 1

Хронологическая характеристика и институциональная структура технологических укладов

Характеристики уклада	Номер технологического уклада				
	1	2	3	4	5
Период доминирования	1770–1830	1830–1880	1880–1930	1930–1970	1970 - 2010
Технологические лидеры	Великобритания, Франция, Бельгия	Великобритания, Франция, Бельгия, Германия, США	Германия, США, Великобритания, Франция	США, Западная Европа, Япония	США, ЕС, Япония
Развитые регионы	Европа	Европа	Европа и Россия, Северная Америка, Япония	Европа и СССР, Северная Америка, Япония	Европа и Россия, Северная Америка, НИС, Бразилия, Австралия
Ядро технологического уклада	Текстильная промышленность, текстильное машиностроение, выплавка чугуна, обработка железа, строительство каналов, водяной двигатель	Паровой двигатель, железнодорожное строительство, транспорт, машино-, паростроение, угольная, станкоинструментальная промышленность, черная металлургия	Электротехническое, тяжелое машиностроение, производство и прокат стали, линии электропередач, неорганическая химия	Автомобиль-, тракторостроение, цветная металлургия, производство товаров длительного пользования, синтетические материалы, органическая химия, производство и переработка газа, переработка нефти	Электронная промышленность, вычислительная, оптоволоконная техника, программное обеспечение, телекоммуникации, роботостроение, производство и переработка газа, информационные услуги
Ключевой фактор	Текстильные машины	Паровой двигатель, станки	Электродвигатель	Двигатель внутреннего сгорания, нефтехимия	Микроэлектронные компоненты
Преимущества данного технологического уклада по сравнению с предшествующим	Механизация и концентрация производства на фабриках	Рост масштабов и концентрации производства на основе использования парового двигателя	Повышение гибкости производства на основе использования электродвигателя стандартизации производства, урбанизация	Массовое и серийное производство	Индивидуализация производства и потребления, повышение гибкости производства

*Источник: [4]

Сложившийся ритм долгосрочного технико-экономического развития свидетельствует, что устойчивый рост доминирующего сегодня пятого технологического уклада близок к пределу, а потому ученые уже констатируют зарождение и становление шестого (рис.3).



Рис.3 Структура шестого технологического уклада и темпы роста его составляющих элементов

*Источник: [5]

Границы между базовыми технологиями шестого технологического уклада (био-, нано-, информационной и материалов) становятся все более интегрированными и размытыми, а их расширение сдерживается как незначительным масштабом, так и неготовностью социально-экономических систем к их широкому распространению.

Следует отметить, что в один и тот же период времени функционируют несколько технологических укладов, не только на макро-, мезо-, но и микроуровне, что свидетельствует о многоукладности экономики и усложняет определение уровня технико-технического развития. Одновременно утверждается, что с исторической точки зрения, в мире никогда не было единой парадигмы развития, а всегда сосуществовали несколько альтернативных технологических укладов, вариативность которых зависела от уровня цивилизации и ресурсного обеспечения системы. Различная их сочетаемость вызывает необходимость разработки моделей генезиса с переходом от одного технологического уклада к другому на принципах асинхронности и различных траекторий развития.

Стандартизация механизмов структурных сдвигов и технологических укладов в разных странах, находящихся в различных фазах циклического развития (рис.4), особого методологического подхода, а потому, поиск оптимальной модели развития обусловлен наличием, как минимум, трех длинных циклов в мировой экономике – евро-американского, присущего открытым системам и выраженного волнами Н.Д. Кондратьева, азиатского, характерного относительно закрытым системам, и промежуточного, свойственного развивающимся системам, не демонстрирующий четкой корреляции ни с первым, ни со вторым.



Рис.3 Динамика конъюнктуры экономического развития США и России
*Источник [10]

Жизненный цикл одного технологического уклада вдвое превосходит продолжительность К-цикла, совпадая с небольшим смещением во времени только с его повышательным этапом. В этот период интенсивность структурных сдвигов снижается, а существующая социально-экономическая структура достигает относительных пределов своего роста. Так, доказано [9] существование тесной корреляции нововведений и больших циклов Н.Д. Кондратьева, что отразило состояние диффузии технологического уклада, который синхронизируется с повышательной волной и достигает своего созревания в области наивысшего пика волны. Исходя из теории общего экономического равновесия, эта стадия характерна для нулевой фазы структурно-динамического процесса, имеющего пороговое значение, при котором прирост долей нового технологического уклада, равен скорости отмирания предыдущего.

Понижательная волна К-цикла характеризуется ростом доминирующей технико-экономической парадигмы, обусловленной снижением скорости отмирания старых укладов, сосуществующих наряду с ней и нарушающей устойчивость системы. Именно в этот период создается значительный капитал, перетекающий в нематериальную сферу и создающий условия для спекуляций и вызревания финансовых пузырей. Структурный коллапс может охватывать несколько циклических кризисов перепроизводства и требует не только количественных, но и качественных сдвигов в устройстве социально-экономической системы, тем самым инициируя новую волну К-цикла на основе более совершенного технологического уклада.

Выводы. Системная, хронологическая классификация последовательной смены доминирующих технологических укладов, во взаимосвязи и взаимозависимости с концепцией длинных волн Н.Д.Кондратьева, отображает инновационно-эволюционные тенденции структурного развития системы. Не смотря на разную степень воздействия, структурно-динамические процессы имеют общие закономерности трансформации, что позволяет построить прогнозный тренд долгосрочного социально-экономического развития, с учётом кратко-, средне- и долгосрочных циклов и выявить критические значения основных параметров роста. При этом, многочисленные исследования не сузили, а напротив, расширили круг не решенных теоретико-методологических проблем развития экономики в условиях ее многоукладности, что в свою очередь

выдвигает на первый план вопросы оптимизации ее структуры, как на макро-, так и на микро уровнях и поиска интегрального показателя замещения одного технологического уклада другим.

Список использованных источников.

1. Акаев А.А., Сарыгулов А.И., Соколов В.Н. Управление динамикой экономического развития с помощью структурных сдвигов. – ДАН, 2009, том 429, №2, с. 168-173.
2. Акаев А.А. Циклические колебания в экономике и управление динамикой экономического развития с помощью технологических сдвигов [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://dok.opredelim.com/docs/index-56091.html>
3. Быков А.А. Технологические уклады и пространственная составляющая экономического развития [Электронный ресурс] // Белорусский экономический журнал, 2014, №1, с. 114 - 126. Режим доступа: <http://bem.bseu.by/rus/archive/1.14/2014-Bykov.pdf>
4. Глазьев С.Ю. Возможности и ограничения технико-экономического развития России в условиях структурных изменений в мировой экономике. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.glazev.ru/upload/iblock/77b/77b8141cdfc1038b78520f79fc9acd40.pdf>
5. Глазьев С.Ю. Современная теория длинных волн в развитии экономики [Электронный ресурс] /Научный доклад: «О целях, проблемах и мерах государственной политики развития и интеграции». М.- 2013. Режим доступа: <http://spkurdyumov.ru/future/o-celyax-problemax-i-merax-gosudarstvennoj-politiki-razvitiya-i-integracii/>
6. Гуриева Л.К. Концепция технологических укладов [Электронный ресурс] / Журнал Инновационная экономика 2004. № 10. Режим доступа: <http://innov.etu.ru/innov/archive.nsf/779e63082286adbbbc325672f003bdcf2/88e58149614c800fc325703000360bb3>
7. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения [Электронный ресурс]. М.: Экономика. 2002. с.-767 Режим доступа: <http://institutiones.com/download/books/1287-bolwie-cykly-konyunktury.html>
8. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания [Текст] / перевод с англ. Ф.В. Маевского. – М.: Изд-во «Дело» АНХ, 2011. – 232 с.
9. Hirooka M. Innovation Dynamism and Economic Growth. A Nonlinear Perspective. [Text] – Chettenham, UK – Northampton, MA, USA, “Edward Elgar”, 2006. – p. 426.
10. Майоров М. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.reactioner.com/articles/630.html>
11. Шумпетер Й. Теория экономического развития [Электронный ресурс] / Перевод с нем. Автономова В.С. – Изд-во: Директмедиа Паблишинг. 2008 – 452 с. Режим доступа: <http://rutracker.org/forum/viewtopic.php?t=3008338>

Подгорный В.В., д.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий государственный университет управления»

КОНЦЕПЦИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Проанализирована сущность и концепции устойчивого развития. Сформулированы недостатки существующих подходов к определению и реализации устойчивого развития. Предложена модель устойчивого развития Донецкой Народной республики, направленная на обеспечение стабильного и динамичного роста уровня жизни населения.

Ключевые слова: устойчивое развитие, управление, идеология, культура, экономика, общество.

Key words: sustainability development, management, ideology, culture, economy, society.

Постановка проблемы. На протяжении последних 15-20 лет в научных и политических кругах многих стран всё более активно обсуждается вопрос о необходимости формирования модели устойчивого развития общества. Понимание сущности этого развития связано в основном с решением экологических проблем, что является вполне закономерным. Экологическая опасность для всего человечества стала осознаваться в последние десятилетия уже на уровне правительств, политических деятелей разных стран, международных экономических и политических организаций, что послужило сигналом к началу активного поиска модели устойчивого развития. Это проявилось в созыве ряда международных конференций, форумов, встреч руководителей некоторых стран, на которых обсуждалась складывающаяся ситуация.

Термин «устойчивое развитие» был введён в широкое употребление Международной комиссией по окружающей среде и развитию (Комиссия Брундтланд) в 1987 году. Согласно определению, сформулированному этой комиссией, устойчивое развитие понимается как такое, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности. По мнению большинства исследователей, данное определение является наименее спорным из всего многообразия существующих определений, число которых перевалило за сотню.

Отсутствие единства в данном случае обусловлено различием в понимании сущности устойчивого развития в силу неоднозначной трактовки этого термина. Общепринятое толкование этого термина основано на западной мировоззренческой концепции, в основе которой положено стимулирование массового потребления. В соответствии с этим критерием прогресса считается экономическое развитие, а устойчивое развитие общества понимается как завоевание новых экономических и технологических высот при условии сохранения экологического баланса. В качестве главного мерил достижений выступает уровень потребления (ВВП на душу населения).

При этом немаловажное значение придаётся поиску так называемых точек роста ВВП. Этот рост опирается на конъюнктуру благоприятных внешнеэкономических факторов. А такой экономический рост является неустойчивым, он не создает для себя внутренних предпосылок. А это означает, что при неблагоприятных событиях на внешних рынках сбыта фактический экономический рост просто прекратится. И тогда проблемы по обеспечению расширенного воспроизводства экономики будут иметь для

страны необратимый характер. Этого не стоит ждать. Если частный капитал не в состоянии или не хочет создавать условия для экономического развития страны, то кто же должен решить эту задачу? Ответ очевиден – государство.

Однако государству целесообразно решать не локальную проблему экономического развития, а комплексную задачу обеспечения устойчивого развития, неотъемлемой составной частью которого является экономическое развитие. Именно государство должно приложить все усилия для разработки и внедрения новой модели устойчивого развития общества. Выбор и реализация собственного пути устойчивого развития является главной задачей современного государства на обозримую перспективу.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблеме обеспечения устойчивого развития посвящено большое количество исследований. Среди последних публикаций на эту тему можно выделить работы М.М. Бринчука [1], Е.Н. Бекетовой [2], М.А. Бучаковой [3], Л.В. Калягиной [4], Н.А. Звягинцевой [5], Р.А. Ялмаева [6], А.В. Катасонова [7], И.К. Сандомирской [8], Д.В. Васильева [9], М.В. Россинской [10].

Указанные работы отражают общепринятый подход к устойчивому развитию, основанному на взаимодействии экономического, социального и экологического развития. Однако данный подход, как показывает практика, не обеспечивает устойчивости развитию общества, что, как следствие, не позволяет государству успешно справляться со всей совокупностью экономических, социальных и экологических проблем. Последнее приобретает особую значимость для Донецкой Народной Республики, экономика, социальная и экологическая сфера которого находятся под разрушительным воздействием причин военного характера. В этой связи актуализируется проблема формирования такой концептуальной модели устойчивого развития, которая бы позволила обеспечить стабильный и динамичный рост жизненного уровня населения страны. Решение указанной проблемы требует проведения специального исследования.

Цель исследования состоит в обосновании концепции устойчивого развития и формирования на её основе соответствующей модели, которая позволит обеспечить стабильный и динамичный рост уровня жизни населения. Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи:

1. Проанализированы основные концепции устойчивого развития, выделены их недостатки.
2. Сформирована концептуальная модель устойчивого развития ДНР.

Изложение основного материала исследования. Анализ эволюции основных концепций устойчивого развития, проведённый на основе изучения материалов исследований [1-8], позволил прийти к выводу о несостоятельности существующих подходов с точки зрения их применения для Донецкой Народной Республики (ДНР) в качестве основы формирования условий жизнедеятельности на территории нового государственного образования. В условиях практически полностью разрушенной экономики особо значимой является задача не только её восстановления, но и обеспечения устойчивого развития ДНР. На самом деле, проблема обеспечения устойчивого развития – это не просто одна из ряда сложных проблем, стоящих перед республикой. Проблема устойчивого развития – это проблема формирования новой цивилизации, в основе которой лежит инновационная культура, инновационная экономика и информационное общество. Концепция устойчивого развития, основанная на обеспечении социального, экономического и экологического развития не оправдала себя в хозяйственной практике. Реализация этой концепции обостряет проблемы современного общества и приводит к усугублению кризиса развития мирового сообщества.

Устойчивое развитие – это взаимосвязанный и взаимообусловленный процесс глобальных (внешнеэкономических и внутриэкономических) и социальных (экономических и политических) изменений, происходящих в результате управляющего воздействия государства на культуру, экономику, общество и направленных на укрепление государственного суверенитета и рост социального благополучия общества, результатом чего является стабильный и динамичный рост уровня жизни населения (рис. 1).



Рис. 1. Модель устойчивого развития общества

Концепция устойчивого развития, как и любая другая теоретическая конструкция, должна исходить, прежде всего, из логики движущих сил (субъектов), взаимодействие которых и обеспечивает такое развитие. В отличие от западной модели, основанной на взаимодействии экономического, социального и экологического развития, модель устойчивого развития общества базируется на взаимодействии собственной культуры, экономики и общества, которое является результатом управляющего воздействия со стороны государства.

Последнее является принципиально важным моментом, поскольку такой подход позволяет учесть при формировании управляющего воздействия со стороны государства всё многообразие культурных традиций, многоукладность экономики и этническую разнородность общества. Устойчивое развитие возможно обеспечить исключительно посредством суверенного управления этим процессом. Всякая попытка реализации внешнего управления будет сводить все усилия государства по обеспечению устойчивого развития на нет и не приведёт к желаемым результатам.

Суверенное управление невозможно без идеологической составляющей. Именно идеология лежит в основе политики управления устойчивым развитием, экономической политики государства и самоорганизации общества, которые и определяют качество, направленность и результативность управления устойчивым развитием общества, государственного стимулирующего регулирования экономики и самого процесса устойчивого развития (рис. 2).

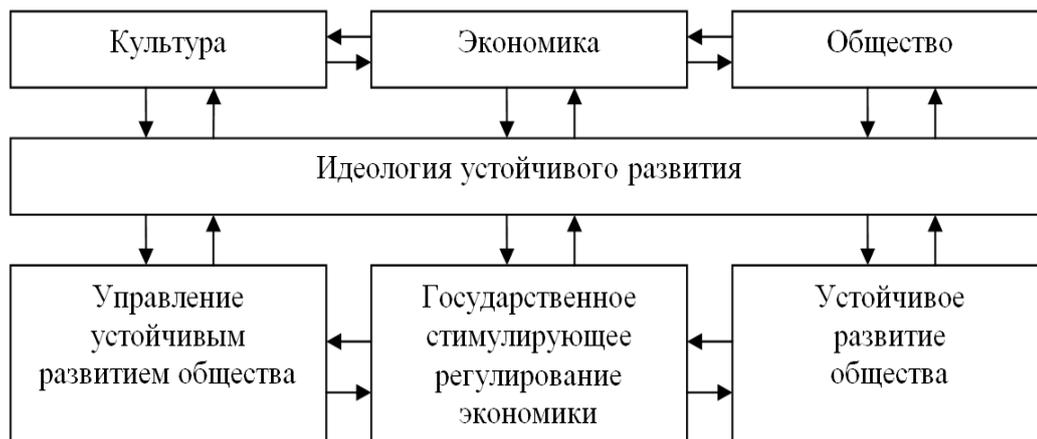


Рис. 2. Упрощённый процесс управления устойчивым развитием общества

Идеология устойчивого развития – это комплексное понятие, позволяющее сформировать представление о способах и путях обеспечения стабильного и динамичного роста жизненного уровня населения и отражающее всю сложность данной идеологической конструкции. Она представляет собой совокупность идеологий, определяющих характер той или иной разновидности устойчивого развития (рис. 3).



Рис. 3. «Дерево идеологий» устойчивого развития общества

Идеология устойчивого развития, наряду с формированием мировоззрения общества, выполняет и защитную функцию. Она ставит непреодолимый заслон на пути проникновения в сознание чужеродных, не отвечающих менталитету людей, проживающих на территории ДНР идеологий. Именно поэтому в Конституцию ДНР целесообразно внести изменения, касающиеся идеологии, в соответствии с которыми идеология устойчивого развития в совокупности глобальной и социальной идеологии (социальный детерминизм) должна стать доминирующей идеологией.

Устойчивое развитие – это взаимосвязанный и взаимообусловленный процесс глобальных и социальных положительных изменений, происходящих в результате управляющего воздействия государства на культуру, экономику и общество, результатом чего является стабильный и динамичный рост уровня жизни населения (рис. 4).

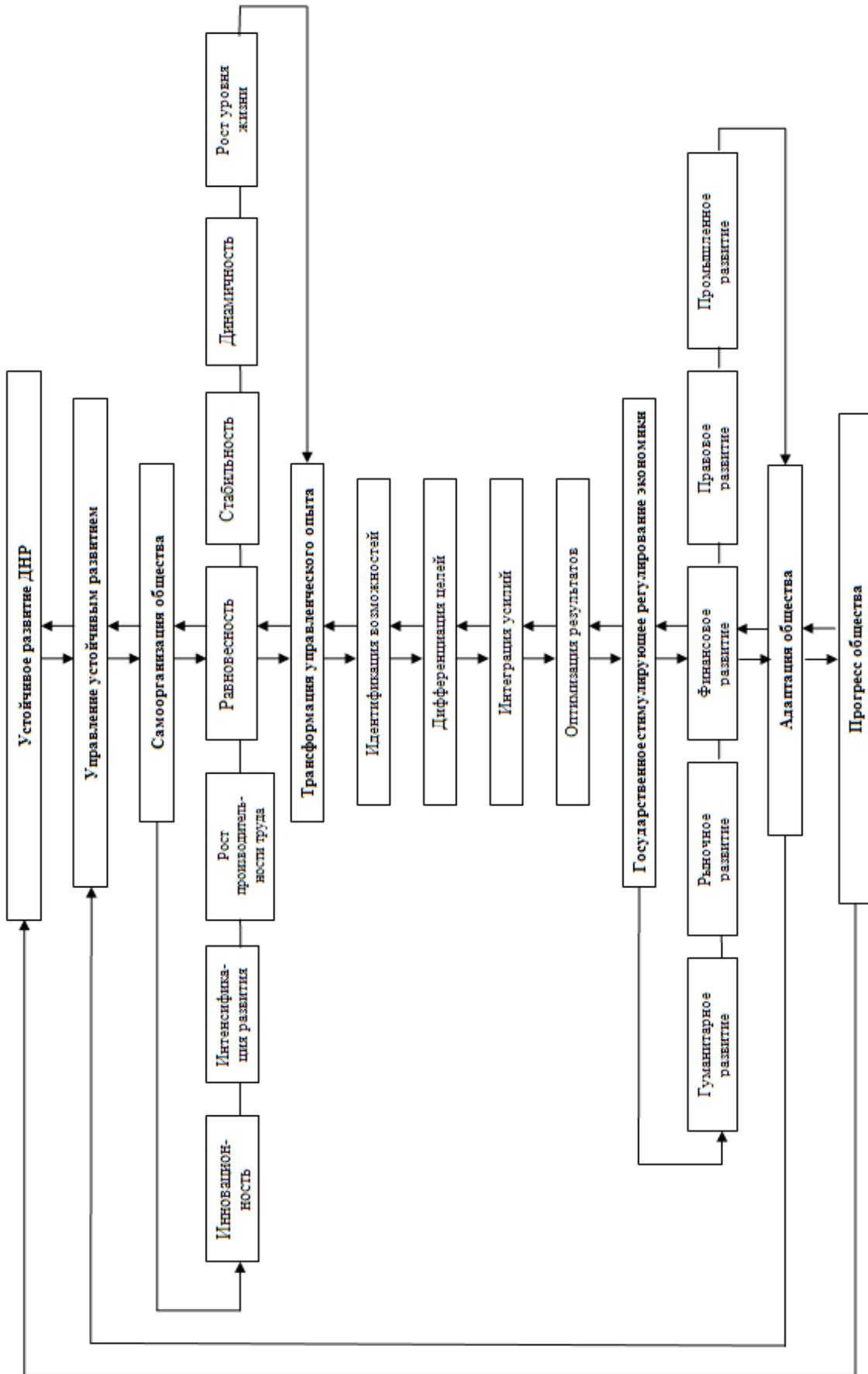


Рис. 4. Логическая схема устойчивого развития Донецкой Народной Республики

Движущей силой устойчивого развития выступает управление, осуществляемое государственными структурами ДНР. Результатом управляющего воздействия государства является самоорганизация общества, обусловленная стимулированием его инновационной активности. Широкомасштабное внедрение инновационных технологий, как следствие формирования инновационной экономики в ДНР, способствует интенсификации её глобального и социального развития, результатом чего является рост социального благополучия и укрепление государственного суверенитета. Имеющий при этом место рост производительности труда создаёт реальные предпосылки для роста уровня жизни населения.

Однако наличия данных предпосылок недостаточно для обеспечения устойчивого развития ДНР. Последнее возможно только при условии установления и поддержания в постоянном режиме равновесия между ростом социального благополучия и укреплением государственного суверенитета. И это главное условие устойчивости. Достижение равновесия подобного рода возможно осуществить посредством трансформации (практического использования) управленческого опыта в процессе государственного стимулирующего регулирования экономики.

Результатом регулирующего влияния государства является динамичное гуманитарное, рыночное, финансовое, правовое и промышленное развитие ДНР, в процессе которых решается вся совокупность общественно значимых проблем на благо всего общества. Общество становится способным легко адаптироваться к динамичным изменениям жизнедеятельности, вызванных влиянием глобальной турбулентности. Как следствие, приобретает видимые очертания прогресс, т.е. появляются видимые улучшения условий жизни населения ДНР.

Таким образом, суверенное управление устойчивым развитием ДНР позволит обеспечить взаимосвязанный и взаимозависимый рост государственного суверенитета и социального благополучия населения, результатом чего является стабильный и динамичный рост уровня жизни.

Реализация данной модели устойчивого развития позволит провести институциональные преобразования, совершенно необходимые для эффективного управления устойчивым развитием ДНР.

Будут обеспечены структурно-отраслевые изменения, направленные на интенсификацию перерабатывающих производств. Реальностью станет экономическое выравнивание и географическая диверсификация финансовых потоков внутри страны. Кроме того, предложенный механизм устойчивого развития позволит:

- сформировать относительно равномерное ментально и мировоззренчески общество, что повысит степень его консолидации и целеустремлённости в направлении решения задач устойчивого развития;

- обеспечить установление и поддержание в долгосрочной перспективе баланса совокупного спроса и предложения;

- оптимизировать финансовые потоки в экономике;

- обеспечить своевременную правовую регламентацию жизнедеятельности российского общества;

- сформировать требуемые условия для развития факторов производства.

Выводы. Таким образом, предложенная модель устойчивого развития позволит ДНР обеспечить стабильный и динамичный рост жизненного уровня населения и создаст реальные социальные (экономические и политические) предпосылки для интеграции республики в мировое экономическое пространство. Перспективным направлением дальнейших исследований является обоснование механизма управления устойчивым развитием общества.

Список использованных источников

1. Бринчук М.М. Концепция устойчивого развития: потребности в совершенствовании / М.М. Бринчук // Астраханский вестник экологического образования. – 2015. – №1(31). - С. 5-13.
2. Бекетова Е.Н. Социально-философские основания концепции устойчивого развития в контексте цивилизационного развития / Е.Н. Бекетова // Историческая и социально-образовательная мысль. – 2012. – №6. - С. 222-225.
3. Бучакова М.А. Концепция устойчивого развития в контексте международно-правовой охраны окружающей среды / М.А. Бучакова // Вестник Омского университета. Серия «Право».. – 2010. – №1. - С. 7-11.
4. Калягина Л.В. Факторы устойчивого развития агроэкономической системы / Л.В. Калягина // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф. Решетова. – 2009. – №1-2. - С. 175-180.
5. Звягинцева Н.А. Инвестиции как фактор устойчивого развития экономической системы / Н.А. Звягинцева // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2011. – №5. - С. 24-28.
6. Ялмаев Р.А. Противоречия в системе управления устойчивым развитием / Р.А. Ялмаев // Проблемы современной науки и образования. – 2015. – №12 (42). - С. 35-42.
7. Катасонов А.В. Применение теории справедливости Джона Роулса к вопросу о мепокоgenerационной справедливости в концепции устойчивого развития / А.В. Катасонов // Власть. – 2015. – №2. - С. 157-162.
8. Сандомирская И.К. Эволюция теории устойчивого развития и концепция ноосферы / И.К. Сандомирская // Актуальные вопросы экономических наук. – 2010. – №14. - С. 46-51.
9. Васильев Д.В. Реализация научных концепций устойчивого развития и аксиологических теорий России как фактор успешного решения глобальных проблем в современном мире / Д.В. Васильев // Теория и практика общественного развития. – 2014. – №2. - С. 34-36.
10. Россинская М.В. Проблемы реализации концепции устойчивого развития на региональном уровне / М.В. Россинская // Инженерный вестник Дона. – 2010. – №4 / том 14. - С. 206-215.

Попова М.А.

ст. преподаватель кафедры менеджмента и хозяйственного права
ГОУ ВАО «Донецкий национальный технический университет»

РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

Интеллектуальный капитал – основа любого предприятия на современном этапе развития рыночной экономики. Именно интеллектуальный капитал задаёт темп и характер обновления технологии производства и его продукции, которые затем становятся главным конкурентным преимуществом на рынке.

В статье затронута тема интеллектуального капитала и его влияния на эффективность компаний, возрастающей роли интеллектуальной составляющей в составе факторов производства, затронута проблема оценки интеллектуального капитала, рассмотрены направления возможного использования ИК на уже существующих предприятиях.

Ключевые слова: интеллектуальный ресурс, интеллектуальный капитал, информационные технологии, управление, микроэкономика, макроэкономика, инновационные процессы.

Keywords: intellectual resources, intellectual capital, information technology, management, microeconomics, macroeconomics, innovation processes

Постановка проблемы. Экономика как наука изучает отношения между людьми в процессе производства и потребления товаров и услуг. Без производства не может быть ни торговли, ни обмена, ни потребления. Устойчивое, сбалансированное, социально ориентированное общество требует вовлечения в хозяйственный оборот всех без исключения возможностей и ресурсов – минерально-сырьевых, человеческих и интеллектуальных. Именно эти ресурсы в настоящее время составляют основу общественного развития любого государства, а эффективность их использования становится наиболее объективным показателем интеллектуального уровня управления общественным развитием.

Особый интерес представляет именно интеллектуальный ресурс. Отметим среди них важнейшие. Во-первых, в современной экономике именно знания, информация и творческий потенциал предпринимателей и привлеченных ими работников выступают теми ресурсами, без которых уже невозможно создать действительно коммерчески удачный и выгодный продукт. А уровень вовлечения и эффективность использования знаний и информации в производственном процессе определяют не только объем и качество производимой продукции, но и конкурентоспособность и самодостаточность экономики страны, ее место и роль в мировом экономическом пространстве. Во-вторых, интеллектуальный ресурс, в отличие от природного (минерально-сырьевого), и человеческого считается ресурсом воспроизводимым и постоянно увеличивающимся. Да, и человеческий ресурс воспроизводим. И природный, под воздействием ряда обстоятельств, может рассматриваться как ограниченно воспроизводимый. Но именно интеллектуальный ресурс обладает способностью к созданию новых интеллектуальных активов. В процессе воспроизводства интеллектуальных ресурсов часть их может материализоваться и использоваться другими субъектами обособленно от носителя этих ресурсов. Другая часть данных ресурсов неотделима от их носителей. Ни один из традиционных видов ресурсов не обладает в совокупности такими качествами. В-третьих, интеллектуальный капитал полностью проявляет себя в качестве генератора

научно-технического прогресса, собственно производство оттесняется на задний план, рядом с отраслями реального сектора экономики формируются новые отрасли - экономика образования, информационная экономика, экономика науки, развивается общественное разделение труда, усиливается значимость и эффективность новых видов деятельности. Итак, интеллектуальные ресурсы – это накопленные невещественные, внутренне самогенерируемые, непрерывно обновляемые, а потому и неисчерпаемые ресурсы.

Изложение основного материала исследования. Начиная с конца 70-х гг. XX в. роль этих ресурсов все более возрастает, поскольку они определяют вектор развития всей глобальной мировой экономики. Содержание интеллектуальных ресурсов сводится к различным формам знания, информации и процессам их передачи и умножения. На уровне предприятия интеллектуальные ресурсы – комплексная категория, объединяющая интеллектуальный капитал людей и различные формы нематериальных активов, фиксирующие знания и профессиональные умения. Интеллектуальный капитал рассматривается как совокупность индивидуальных способностей человека, характеризующих качество рабочей силы. С переходом к постиндустриальному обществу, основанному на информационных технологиях, интеллектуальный капитал превращается в фактор, определяющий успехи или неудачи в деятельности отдельных фирм. В условиях огромного отставания практически всех отраслей материального производства по уровню техники и технологии при колоссальной утечке интеллектуального потенциала за рубеж, проблемы интеллектуального капитала сдвигаются на уровень отдельных предприятий, где имеется больше возможностей для инновационного прорыва на конкурентном рынке. Новые информационные технологии коренным образом меняют методы работы предприятий. Они дают им возможность для получения полной информации о состоянии рынков средств производства и готовой продукции в режиме реального времени, решают задачу поиска оптимальных торговых партнеров и заказчиков через Интернет, многократно ускоряют процессы ведения переговоров, заключения договоров и расчетов по ним, представляют собой удобное средство для оперативного обмена деловой корреспонденцией, включая обмен внутренними документами компаний с филиалами и т.п. Следует, правда, учесть, что возможности информационных технологий в цепочке отношений «купля-продажа» могут и будут исчерпаны гораздо раньше, чем потенциал их внедрения в организационные и технологические системы реального производства.

Управление интеллектуальными ресурсами на уровне предприятия направлено на поиск способов эффективного использования знаний и информации для достижения поставленных целей, таких, как рост прибыли, экономия затрат, увеличение объемов реализации и т.п. При этом последовательно анализируются три проблемы: оценка и введение интеллектуальных ресурсов в структуру капитала предприятия; изучение механизмов их использования; определение экономически целесообразных функций предприятия в области расширенного воспроизводства своих интеллектуальных ресурсов. Установлено, что накопление интеллектуальных ресурсов организации осуществляется на основе их приобретения, с одной стороны, и наращивания собственных интеллектуальных ресурсов на основе самостоятельных разработок и обучения, с другой. Ядром интеллектуальных ресурсов организации является интеллектуальный капитал сотрудников, т.е. индивидуальный капитал. Интеллектуальные ресурсы членов организации объединяются и представлены организационным знанием. Последнее может превышать индивидуальный интеллектуальный капитал или быть меньше его вследствие действия интегрирующих факторов организации, как то корпоративная культура, информационные технологии и

др. Следующий уровень – кодифицированное знание: знание становится объектом собственности, товаром или капиталом.

Формирование и использование интеллектуальных ресурсов организации происходит в условиях интенсивного взаимодействия с внутренней и внешней средой. «Ни результаты, ни ресурсы не существуют внутри самого бизнеса» [2].

И если на уровне микроэкономики интеллектуальные ресурсы – это фактор производства, который должен быть использован оптимальным образом, то на уровне макроэкономики, для общества в целом, это потенциал экономического роста и развития, который реализуется лишь в определенной степени. Понятие интеллектуальных ресурсов выходит за пределы сферы потребностей реального сектора экономики. Возможности воздействия на отраслевые пропорции существуют как на общегосударственном, так и на региональном уровнях. Интеллектуальный ресурс на макроуровне способен колоссально разрастаться, накапливать банки знаний и информации. Исходя из динамики отраслевых и межотраслевых пропорций он может быть реализован особенно в тех направлениях, которые поддерживаются и стимулируются государством как стратегические. Особенностью интеллектуальных ресурсов является то, что затраты на них носят характер долгосрочных инвестиций, отдача от которых может быть получена гораздо позднее, чем от других капиталовложений.

На уровне хозяйствующего субъекта управление есть прежде всего определение перспектив бизнеса и планирование корпоративной стратегии. Профессионалы и менеджеры, исполняющие разные функции в освоении и применении интеллектуальных ресурсов, должны наиболее полно реализовывать потенциал доступных для организации знаний. Речь может идти о ресурсном обеспечении намеченных планов, осуществлении или приобретении чужих разработок, мониторинге процессов управления и совершенствовании существующей системы управления, образовании, обучении и формировании человеческих ресурсов соответствующего качества. Однако многие предприниматели сомневаются в эффективности затрат по приобретению и использованию интеллектуальных ресурсов. По их мнению, эти затраты не окупаются, так как не дают предприятию дополнительного дохода. Такой подход связан, прежде всего, с привычкой получать соответствующие интеллектуальные ресурсы как общественное благо, не принимая полноценного участия в их воспроизводстве. При этом затраты на обучение, или на информационные технологии, или на телекоммуникации не учитывают многообразных косвенных составляющих на прямой финансовый эффект. Конечно, инвестиции в интеллектуальные ресурсы в виде дорогостоящих исследовательских работ могут вообще не дать никакого результата, если не считать вывода о том, что избранное направление или исходная гипотеза были ошибочными. Кроме того, знания имеют слишком масштабный характер, и не могут быть реализованы одним предприятием. Потенциал знания, становящегося собственностью одного предприятия, на некоторое время закрыт для других. Интеллектуальные ресурсы слишком специфические, персонифицированные, их очень трудно скопировать, чтобы механически «перенести» из одного бизнеса в другой.

Сложна и стоимостная оценка интеллектуального капитала. Сложности возникают уже на этапе мониторинга интеллектуального капитала компаний. Сбор данных о ресурсной обеспеченности компаний с акцентом на нематериальные активы позволил бы создавать отчеты о деятельности компаний и секторов, строить прогнозы их развития. Так как именно интеллектуальный капитал является причиной расхождения между рыночной и балансовой стоимостью предприятия. А стоимость интеллектуальных ресурсов фирмы может достигать чрезвычайно больших размеров. Для проведения серьезного анализа недостаточно стандартной отчетности. А

комплексные подходы порождают большие массивы данных, которые трудно анализировать и связывать. Кроме того следует сделать акцент на том, насколько соответствует реальности та информация, которую компания предоставляет к открытому доступу, и что может мотивировать компании вообще предоставлять информацию для анализа сторонним организациям. Ведь показания компаний потому и закрыты, что у монополиста есть желание многие вещи не раскрывать. Существует и проблема кардинального различия показателей крупного и мелкого бизнеса, разнообразных отраслей, прогнозирования и т.п.

И все же интеллектуальные ресурсы уникальны. На существующих уже предприятиях и теми же самыми работниками, лишь применив по-иному имеющиеся средства, можно «запустить» инновационные процессы. Суть их будет заключаться в осуществлении новых комбинаций факторов и условий хозяйственной деятельности:

1. Изготовление нового продукта, неизвестного потребителям, или внесение нового качества в то или иное благо.
2. Внедрение нового технологического способа или метода производства. Причем совсем не обязательно наличие научного открытия, революционной идеи, лежащей в его основе. Новые методы производства могут быть основаны на новых способах коммерческого использования уже существующих процессов и благ.
3. Освоение новых рынков сбыта, в которых данная отрасль промышленности еще не была представлена.
4. Получение нового источника сырья, вне зависимости от того, существовал ли он ранее в природе, но не использовался, или создан промышленным путем.
5. Проведение соответствующих организационных мер по совершенствованию внутренней структуры предприятия, укреплению его положения на рынках ресурсов и сбыта продукции.

Выводы. Таким образом, на смену количественному росту взаимодействия приходит качественный, что будет характеризовать именно процесс развития. Отношение компаний к интеллектуальному капиталу в период кризиса меняется. Но всё равно на практике интеллектуальный ресурс остается наименее исследованной и ограниченно используемой возможностью существенного улучшения ситуации в социально-экономическом и общественно-политическом развитии. Менеджеры предприятий, выявляя зависимость между характеристиками интеллектуального капитала и результатами работы предприятия, могут эффективно использовать интеллектуальный ресурс как драйвер стратегии роста.

Список использованных источников

1. Друкер П. Эффективный управляющий. – М.: Совместное предприятие «Бук Чембэр Интернэшнл». 1994.
2. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения. – М.: ФАИР-ПРЕСС. 1998.
3. Климов С.М. Интеллектуальные ресурсы общества. – СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2002.
4. Козырев А.Н. Интеллектуальный капитал: состояние проблемы. 2004. Ссылка: http://www.labrate.ru/kozyrev/kozyrev_doklad_i-capital_2004.htm
5. Просвирина И.И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы. Журнал «Финансовый менеджмент», №4, 2004.
6. Татаркин А.И. Интеллектуальный ресурс общества: сущность, классификация и роль в социально-экономическом развитии. 2010. Ссылка: http://bmpravo.ru/show_stat.php?stat=765
7. Тюхматьев В.М. Интеллектуальные ресурсы как фактор экономического роста. 2010. Ссылка: <http://cyberleninka.ru/article/n/intellektualnye-resursy-kak-faktor-ekonomicheskogo-rosta>

Шумаева Е.А., к.гос.упр., доцент

Кляус О.А., ст. преподаватель

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ РЕИНЖИНИРИНГА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ЧЕРЕЗ РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В МЕНЕДЖМЕНТЕ

В статье исследовано влияние развития информационных систем на процесс совершенствования технологий реинжиниринга бизнес-процессов, проведен сравнительный анализ различных организационных форм бизнес-процессов, рассмотрены основные методологии моделирования бизнес-процессов в ходе проведения организационной диагностики на предприятии.

Ключевые слова: реинжиниринг бизнес-процессов, информационные системы в менеджменте, моделирование бизнес-процессов.

Key words: business process reengineering, information system management, business process modeling.

Постановка проблемы. В последнее десятилетие во многих странах постсоветского пространства, в условиях, когда на рынке в должной мере появилась конкуренция и рентабельность деятельности предприятий стала резко падать, руководители ощутили огромные сложности при попытках оптимизировать затраты, чтобы продукция оставалась одновременно и прибыльной, и конкурентоспособной. В результате этого наблюдается вполне объяснимая ситуация: крупные компании, выросшие в начале 90-х годов, постепенно сдают свои позиции, вплоть до полного ухода с рынка. Отчасти это обусловлено тем, что на предприятии не были внедрены стандарты управления, полностью отсутствовало понятие функциональной модели деятельности и миссии. С помощью моделирования различных областей деятельности можно достаточно эффективно анализировать "узкие места" в управлении и оптимизировать общую схему бизнеса. Но, как известно, на любом предприятии высший приоритет имеют только те проекты, которые непосредственно приносят прибыль, поэтому речь об обследовании деятельности и ее реорганизации обычно идет только во время ощутимого кризиса в управлении компанией. Как раз в этот момент совершенно четко проявляется необходимость иметь перед своими глазами модель деятельности предприятия, которая отражала бы все механизмы и принципы взаимосвязи различных подсистем в рамках одного бизнеса.

Цель статьи – исследовать влияние развития информационных систем на процесс совершенствования технологий реинжиниринга бизнес-процессов и провести сравнительный анализ различных организационных форм бизнес-процессов.

Изложение основного материала исследования. Современные технологии бизнеса характеризуются высокой динамичностью, связанной с постоянно изменяющимися потребностями рынка, ориентацией производства товаров и услуг на индивидуальные потребности заказчиков и клиентов, непрерывным совершенствованием технических возможностей и сильной конкуренцией. В этих условиях в менеджменте предприятий происходит смещение акцентов с управления использованием отдельных ресурсов на организацию динамических бизнес-процессов.

Под бизнес-процессом понимается совокупность взаимосвязанных операций (работ) по изготовлению готовой продукции или выполнению услуг на основе потребления ресурсов. Управление бизнес-процессами нацелено на выполнение

качественного обслуживания потребителей (клиентов), при этом в ходе этого процесса все материальные, финансовые и информационные потоки рассматриваются во взаимодействии.

Менеджмент бизнес-процессов зародился в рамках концепций всеобщего управления качеством и непрерывного улучшения процессов, согласно которым предполагается сквозное управление бизнес-процессом, как единым целым, который выполняется взаимосвязанными подразделениями предприятия, например, от момента поступления заказа клиента до момента его реализации.

Управление бизнес-процессами целесообразно рассматривать и на уровне взаимодействия различных предприятий, когда требуется координация деятельности предприятий-партнеров в потоках товародвижения или в логистических процессах. Логистика породила методы организации поставок по принципу «точно в срок», реализация которых немыслима без управления бизнес-процессами, как единым целым. Революцию в управление бизнес-процессами внесли достижения в области современных информационных технологий, которые дают возможность проведения инжиниринга и реинжиниринга бизнес-процессов.

М. Хаммер и Д.Чемпи определяют реинжиниринг бизнес-процессов как фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов для достижения коренных улучшений в основных показателях деятельности предприятия. [1]

Целью реинжиниринга бизнес-процессов является целостное и системное моделирование и реорганизация материальных, финансовых и информационных потоков, направленная на упрощение организационной структуры, перераспределение и минимизацию использования различных ресурсов, сокращение сроков реализации потребностей клиентов, повышение качества их обслуживания.

Для компаний с высокой степенью диверсификации бизнеса, многообразием партнерских связей реинжиниринг бизнес-процессов обеспечивает решение следующих задач:

- определение оптимальной последовательности выполняемых функций, которое приводит к сокращению длительности цикла изготовления и продажи товаров и услуг, обслуживания клиентов, следствием чего служит повышение оборачиваемости капитала и рост всех экономических показателей предприятия;
- оптимизация использования ресурсов в различных бизнес-процессах, в результате которой минимизируются издержки производства и обращения и обеспечивается оптимальное сочетание различных видов деятельности;
- построение адаптивных бизнес-процессов, нацеленных на быструю адаптацию к изменениям потребностей конечных потребителей продукции, производственных технологий, поведения конкурентов на рынке и, следовательно, повышение качества обслуживания клиентов в условиях динамичности внешней среды;
- определение рациональных схем взаимодействия с партнерами и клиентами, и как следствие, рост прибыли, оптимизация финансовых потоков.

Возникновение технологии реинжиниринга бизнес-процессов стало возможным благодаря современным достижениям информационных технологий, которые связывают участников бизнес-процессов в единые технологические цепочки быстрее и надежнее по сравнению с традиционными организационными методами контроля и координации. Характер изменения правил организации управления с использованием информационных технологий представлен в табл. 1. [2]

Таблица 1 – Эволюция правил организации управления с использованием информационных технологий

Прежнее правило	Информационная технология	Новое правило
Информация может появляться в одно время в одном месте	Распределенные базы данных	Информация может появляться одновременно в тех местах, где она необходима
Необходимо выбирать между централизацией и децентрализацией бизнеса	Телекоммуникационные сети	Можно пользоваться преимуществами как централизации, так и децентрализации
Необходимость офиса	Беспроводная связь и переносные компьютеры	Сотрудники могут посылать и получать информацию из того места, где они находятся
Необходимость личных встреч для решения всех вопросов	Интерактивный видеодоступ, телеконференции	Более эффективный контакт с потенциальным покупателем
Сложную работу могут выполнять только эксперты	Экспертные системы	Работу эксперта может выполнять специалист по общим вопросам
Все решения принимают менеджеры	Средства поддержки решений (доступ к базам и хранилищам данных, OLAP-системы, средства моделирования и анализа данных)	Принятие решений становится частью работы каждого сотрудника
Чтобы получить информацию об объекте, необходимо знать, где он находится	Автоматическое штрих-кодирование	Объекты сами информируют о своем местонахождении
Планы работ пересматриваются и корректируются периодически	Высокопроизводительные компьютеры	Планы пересматриваются и корректируются оперативно, по мере необходимости

Рассмотрим характерные особенности современных информационных технологий, с помощью которых формируются единые технологические цепочки.

1. Автоматизированные рабочие места на основе применения персональных компьютеров (рабочих станций) позволяют интегрировать различные функции работников. В результате изменяется характер труда работников предприятия, деятельность непосредственных исполнителей хозяйственных процессов становится информационной. Так, работник получает нормативную информацию из информационной системы, в большем объеме ее перерабатывает, самостоятельно формирует информационные сообщения и принимает все больше решений.

2. Распределенные базы данных в локальных вычислительных сетях с использованием архитектуры «клиент - сервер» дают возможность интегрировать функции различных работников. Работники предприятия обмениваются между собой информацией через интегрированную базу данных, в которой все изменения отражаются в реальном масштабе времени и становятся доступными параллельно для всех заинтересованных участников бизнес-процесса.

3. Системы управления рабочими потоками позволяет оперативно связывать операции исполнителей из различных подразделений внутри предприятия и программные приложения в сквозные бизнес-процессы, которые контролируются руководством предприятия как единым целым. Системы Workflow создаются на основе использования специального программного обеспечения для организации коллективной (групповой - workgroup) работы в локальных вычислительных сетях. В эту систему входят средства электронного обмена сообщениями и маршрутизации, которые позволяют организовать непосредственный обмен результатами работы между участниками бизнес-процесса, мониторинг выполнения бизнес-процесса со стороны руководства предприятия, но также инициировать работу исполнителей по завершению выполнения автоматических процедур.

4. Глобальные вычислительные сети с использованием Internet/Intranet, стандартов электронного обмена данными и компонентной технологии программных интерфейсов DCOM, CORBA. В результате достигается большая децентрализация управления в крупных корпорациях, объединение независимых предприятий, участвующих в общих бизнес-процессах в консорциумы и виртуальные корпорации.

Сравнение различных организационных форм бизнес-процессов на основе современных информационных технологий в обобщенной форме представлено в табл.2.

Таблица 2 – Сравнительная характеристика организационных форм бизнес-процессов

Организационные характеристики	Традиционные предприятия	Электронная торговля	Вертикальные конгломераты	Виртуальные предприятия
Виртуальные компоненты	Замена отдельных компонентов	Замена физических компонентов	Подчинение компонентов электронным	Замена физических компонентов
Электронный обмен данными	Частично	Существенно	Существенно	Существенно
Групповая технология	Использование групп	Координация	Согласование задач	Разделение труда
Уменьшение уровней управления	Сокращение уровней управления	Не используется	Сокращение уровней управления	Мониторинг процессов
Электронные рабочие потоки	Реструктуризация работ	Основа стратегии	Основа для координации	Основа стратегии
Автоматизация операций	Оперативное планирование использования ресурсов	Обработка заказов и предложений	Генерация заказов в соответствии с контрактами	Открытие и доступ к базам данных
Электронные связи с поставщиками/потребителями	Потенциально важно	Обширные	Обязательно	Обширные

Обычно в реинжиниринге бизнес-процессов используются современные средства автоматизации проектирования (CASE-технологии), например, CASE Oracle Designer2000, SilverRun, Natural Engineering Workbench и др. или комплексные системы управления ресурсами предприятия (ERP), например, R/3, BAAN IV. В этих системах в

специальном репозитории автоматизировано поддерживается модель бизнеса, используемая при создании информационной системы.

Само же понятие "моделирование бизнес-процессов" пришло в быт большинства аналитиков одновременно с появлением на рынке сложных программных продуктов, предназначенных для комплексной автоматизации управления предприятием. Подобные системы всегда подразумевают проведение глубокого предпроектного обследования деятельности компании. Результатом этого обследования является экспертное заключение, в котором отдельными пунктами выносятся рекомендации по устранению проблемных участков в управлении деятельностью. На основании этого заключения, непосредственно перед проектом внедрения системы автоматизации, проводится реорганизация бизнес-процессов, иногда достаточно серьезная и болезненная для компании, так как сложившийся годами коллектив всегда сложно заставить изменяться. Подобные комплексные обследования предприятий всегда являются сложными и существенно отличающимися от случая к случаю задачами, для решения которых существуют хорошо отработанные методологии и стандарты (табл.3).

Таблица 3 – Основные методологии моделирования бизнес-процессов

Методология	Содержание
SA/SD (Structured Analysis/Structured Design)	Основана на классической методологии структурного проектирования программного обеспечения и информационных систем. SA – этап структурного анализа, после которого начинается этап SD – структурного конструирования, в процессе которого разрабатываются и уточняются более тонкие детали проектируемой системы.
SADT (Structured Analysis and Design Technique)	Дальнейшее развитие методологии структурного анализа и проектирования. При моделировании с помощью SADT используется естественный и графический язык. Процесс моделирования может быть ориентирован либо на функции, либо на объекты.
IDEF	Методология семейства ICAM для решения задач моделирования сложных систем. Позволяет описывать: бизнес-процессы, функциональные блоки (например, маркетинг или финансы), различные объекты в компании и действия над ними, состояние и динамику развития компании и ее бизнес-единиц.
ARIS (Architecture of Integrated Information Systems)	Любая организация рассматривается с четырёх точек зрения: организационной, функциональной, обрабатываемых данных и структуры бизнес-процессов. При этом каждая из этих точек зрения разделяется ещё на три подуровня: описание требований, описание спецификации, описание внедрения. Для описания бизнес-процессов предлагается использовать около 80 типов моделей, каждая из которых принадлежит тому или иному аспекту. Предоставляется визуальный инструментарий для обеспечения наглядности моделей.

С помощью данных методологий можно эффективно отображать и анализировать модели деятельности широкого спектра сложных систем в различных разрезах. При этом ширина и глубина обследования процессов в системе определяется самим

разработчиком, что позволяет не перегружать создаваемую модель излишними данными.

Выводы. Реинжиниринг в организациях приобретает ярко выраженную антикризисную направленность, а проведение соответствующих организационных мероприятий совпадает с динамикой происходящих изменений. При этом необходимо отметить следующее:

– эффективная деятельность процессных команд может обусловить создание новых структурных единиц;

– создание или объединение процессных команд может обусловить дробление или укрупнение предприятия;

– создание процессных команд в новых видах деятельности способствует переходу к дивизионной модели управления предприятием.

С учетом этого реинжиниринг повышает мобильность организации при переходе на антикризисные технологии управления, что особенно важно в современных экономических условиях.

Список использованных источников

1. Хаммер, М. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе / Майкл Хаммер, Джеймс Чампи; пер. с англ. Ю.Е.Корнилович. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 287 с.
2. Абдикеев Н.М., Киселев А.Д. Управление корпорации и реинжиниринг – М.: ИНФРА-М, 2011. – 382 с.

Сюзяева О.В.

аспирант кафедри менеджмента и хозяйственного права
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Шелегеда Б.Г., профессор, д.э.н.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗАКОНЫ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ В ИССЛЕДОВАНИИ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследуются экономические законы и закономерности, сопровождающие процесс управления эффективностью предприятия. Рассмотрены сущность и виды экономических законов, построена классификация общих экономических законов и связь их с законами управления. Раскрыта сущность и классификация закономерностей управления эффективностью.

Ключевые слова: экономические законы, закономерности, управление, эффективность, предприятие.

Key words: economic laws, consistent patterns, management, efficiency, enterprise.

Постановка проблемы. В современных условиях важнейшим фактором, обеспечивающим стабильное функционирование любой отрасли промышленности, является повышение эффективности деятельности предприятий. Управление эффективностью предприятия осуществляется под действием определенных объективных и специфических законов и закономерностей, а потому улучшение результатов деятельности субъектов хозяйствования зависит от взаимосвязей между ними в сфере управления.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию процесса управления эффективностью предприятия посвящено большое количество работ отечественных и зарубежных ученых. Значительный вклад в исследование законов и закономерностей управления внесли следующие ученые: Гладышев Г., Горшенина М.В., Грешак М.Г., Евтихов О. В., Иванов В.Н., Кузнецов Ю.В., Лаптий Е., Маркс К., Мескон М.Х., Патрушев В.И., Пивнев Е.С., Рябцев И.М., Степанов А.А., Сухинин В.П., Федоренко В.Г. и др. Вместе с тем, в современной экономической науке недостаточно внимания уделено использованию законов экономики для управления эффективностью предприятия, что обусловило актуальность данной статьи.

Цель исследования. Эволюционно-хронологическая систематизация представлений о законах и закономерностях управления эффективностью промышленного предприятия с классификацией важнейших теоретико-методологических категорий на основе изучения современного этапа экономического развития для разработки механизма управления эффективностью предприятия.

Изложение основного материала исследования. Повышение эффективности деятельности является одной из важнейших задач предприятия в процессе формирования и принятия управленческих решений, обусловленных системой экономических законов и закономерностей, которые имеют свои особенности в условиях рыночных отношений, характеризующихся нестабильностью внешней среды.

Как известно, общеэкономические законы являются высшей степенью познания и имеют объективный характер, рациональное использование которых осуществляется через управление на различных иерархических уровнях, что позволяет привести деятельность субъектов хозяйствования в соответствие с объективными условиями

развития. В экономической теории выделяют систему законов, которые формируют взаимоотношения в конкретной общественно-экономической формации и отражают ее специфику. Следует отметить, что особенности проявления, действия и применения экономических законов существенно отличаются в общественно-экономических формациях. Например, в дорыночной экономике, включающей в себя периоды древнего мира и средневековья, в течение которых преобладали натурально-хозяйственные общественные отношения и воспроизводство было преимущественно экстенсивным, зародились первые представления об экономических законах. [16] Такие мыслители как Ксенофонт, Аристотель и др., определили основы теории стоимости (потребительская, меновая стоимость) и закона накопления. Концепция школы меркантилизма включала разработку закона денежного обращения, который в то время основывался на необходимости превышения экспорта над импортом с возрастанием денежной массы.[15]

В эпоху нерегулируемой рыночной экономики благодаря промышленному перевороту экономика совершила переход от стадии мануфактурной к так называемой индустриальной стадии своей эволюции. [16] А.Смит, Д.Рикардо внесли существенный вклад в развитие экономических законов. А.Смит считал, что на рынке действует «невидимая (божественная рука)» (по современной терминологии это механизм рынка), при помощи которой свободная конкуренция управляет интересами «экономического человека» и ведет его к разрешению общественных проблем наилучшим образом. Д.Рикардо считал, что источником богатства является производительный труд (закон общественного разделения труда). Огромную роль в развитии макроэкономики сыграла теория воспроизводства К.Маркса – его схемы простого и расширенного воспроизводства были первой в истории экономической мысли разработкой проблемы материально – стоимостной сбалансированности. Также известен фундаментальный тезис К.Маркса о перенакоплении капитала в условиях безработицы.[15,16] Австрийская школа маржинализма предложила «теорию предельной полезности». Ее представитель А.Маршалл сформулировал закон спроса и предложения, а также ввел понятие цены предложения, которая определяется издержками. [15]

Экономические учения эпохи регулируемой (социально ориентированной) рыночной экономики представлены трудами Дж.М.Кейса, который для вывода экономики из депрессии сформулировал политику «дешевых денег» - обеспечение государством такого количества денег, которое позволило бы снизить процентную ставку. [15]

Развитие экономической мысли позволило сделать заключение, что имеются общие экономические законы, которые действуют во всех общественно-экономических формациях.[14] Традиционно к ним относятся законы: возвышающихся потребностей, общественного разделения труда; повышения производительности труда, закон воспроизводства, закон накопления, закон потребления и др. Наряду с общими (универсальными) экономическими законами выделяют законы, свойственные любому рынку. Среди основных общих экономических законов, которые влияют на деятельность промышленного предприятия, выделяют закон стоимости, закон спроса и предложения, закон денежного обращения и др. Закон стоимости предполагает формирование у каждого отдельного товаропроизводителя индивидуальных затрат труда и ресурсов и, соответственно, формирование индивидуальной стоимости и индивидуальной цены. Влияние фактора цены на спрос и предложение раскрывается в законе спроса и предложения, который предполагает зависимость спроса от предложения и наоборот. В отличие от закона спроса и предложения закон денежного обращения на покупательную способность денег и выражает объективную связь между количеством бумажных денег, находящихся в обращении, и уровнем цен. [11]. Наряду с общеэкономическими законами в экономической системе используют специфические

законы, к которым относят и законы управления. Такие законы выражают наиболее существенные связи и отношения различных сторон управления между собой и элементами внешней среды.

Необходимо отметить, что использование экономических законов находит свое отражение и в механизме управления эффективностью промышленного предприятия. Все экономические методы управления основаны на экономических рычагах воздействия. Процессу управления эффективностью предприятия кроме экономических законов присущи и собственные законы и закономерности.

На основании анализа публикаций зарубежных и отечественных ученых-экономистов предложена следующая классификация законов, регулирующих процесс управления эффективностью на промышленном предприятии. Так, все законы управления можно разделить на три основные группы. Первую группу составляют общие (объективные) законы управления эффективностью, свойственные управлению в целом и выражающие зависимости, которые формируются независимо от воли отдельных субъектов. В отличие от общих законов, частные, представляющие собой вторую группу законов, являются субъективными законами, посредством применения которых можно в значительной степени повысить эффективность функционирования системы в целом, а также ее отдельных элементов и звеньев. Среди субъективных законов управления можно выделить закон изменения функций управления, закон сокращения числа ступеней управления, закон распространенности контроля и др. Законы, не связанные непосредственно с управлением, но способные оказать значительное влияние на результаты деятельности организации представляют собой третью группу законов управления эффективностью. Они представлены экономическими, юридическими, социальными и иными законами, их также можно обозначить термином «специальные».

Объективные законы управления, как правило, закладывают фундамент в системе управления субъектами любого уровня, поэтому среди них часто упоминаются закон преимущественной эффективности сознательного и планомерного управления; закон единства системы управления; закон соотносительности управляющей и управляемой систем; закон единства действий законов управления и др. Как известно, деятельность любой организации представляет собой единую централизованно управляемую систему. Это положение заложено в законе единства системы управления эффективностью. В свою очередь, указанная система разделена на иерархические уровни управления, каждый из которых представляет собой подсистему (или совокупность подсистем) вышестоящей иерархической системы. Иерархическая структура организации составляет основу ее планомерного развития и функционирования, что отражено в сущности закона преимущественной эффективности сознательного и планомерного управления. Непосредственное влияние общеэкономического закона разделения труда проявляется в законе соотносительности управляющей и управляемой систем (субъекта и объекта управления) и заключается в соответствии сферы управления конкретному виду деятельности.

Эффективность управления зависит от степени активного использования всей системы законов управления в совокупности, поэтому следует учитывать необходимость единства действий законов.(закон единства действий законов управления). Оптимальное использование закона экономии времени может быть достигнуто за счет распределения управленческой деятельности на основе конкретных управленческих функций, их проявления в реальных условиях, на разных уровнях, что отражено в законе специализации управления. [6,13] Закон соответствия социального содержания управления эффективностью форме осуществления деятельности, являющейся объектом управления, основан на отношениях между руководством и

работниками, а также на том, что стороны, участвующие в трудовом процессе, вступают друг с другом в отношения собственности.

Следует отметить, приведенные выше законы не всегда применялись или соблюдались, что было связано с особенностями развития конкретного государства в конкретный период времени. Так, социальное содержание управления зачастую игнорировалось, поскольку государство выполняло, например, функцию обороны от агрессора (период Великой Отечественной войны). Закон преимущественной эффективности сознательного и планомерного управления был практически забыт в начале 90-х годов прошлого века, когда была либерализована экономика и цены регулировались, по-сути, стихийным рынком и др. Единство системы управления разрушилось из-за недостаточно проработанной законодательной базы (административное управление – государство, отрасли, регионы; налогообложение, бюджетное планирование и др.).

Кроме общих законов на процесс управления эффективностью промышленного предприятия действуют субъективные законы, относящиеся к законам организации (т.е. управляемой подсистемы). По определению [10], одним из основных частных законов является закон изменения функций управления, который гласит, что повышение или понижение уровня управления неизбежно влечет за собой возрастание значения одних функций и убывание значения других. Однако, при прочих равных условиях процесс принятия целесообразных управленческих решений будет эффективнее и быстрее осуществляться при ограниченном количестве уровней управления в структуре промышленного предприятия (закон сокращения числа ступеней управления). Кроме того, следует отметить, что управление объективно стремится к большей концентрации функций на каждой ступени управления, что приводит к росту численности управленческого персонала (закон концентрации функций управления). Однако, согласно закону распространенности контроля существует определенная зависимость между числом подчиненных и возможностями контроля их действий со стороны руководителя. Применительно к управлению эффективностью предприятия выделяют также следующие законы. Закон Парето гласит, что 20 % осуществляемых действий приносят 80 % успешных результатов. При этом закон упорядоченности действий уточняет, что порядок совершения действий значительно влияет на эффективность предприятия. [6] Кроме того, следует сказать, что управление эффективностью предприятия в значительной степени зависит от объема используемых ресурсов, в том числе информационных. Закон оптимизации ресурсов (Закон Паркинсона) утверждает, что на любую работу тратится именно столько времени, сколько на неё было отведено. [6,11] Функциональное и структурное соответствие возможностям, уровням, направлениям, целям и задачам развития регулирует закон сбалансированности управляющих (субъект) и управляемых (объект) систем управления эффективностью [6, 11]. На достижение предприятием поставленных целей указывают полученные в процессе хозяйственной деятельности результаты, это положение заложено в законе обеспечения эффективной хозяйственной деятельности. Эффективное функционирование предприятия напрямую зависит от его инфраструктуры, т.е. совокупности структурных единиц предприятия, обеспечивающих основное производство комплексом работ и услуг (закон обеспечения эффективности инфраструктуры промышленного предприятия). Действие этого закона осуществляется во взаимосвязи с законом непрерывной модернизации информационной и инновационной деятельности, который направлен на постоянную разработку, апробацию, реализацию на практике и внедрение в широкое производство инновационных продуктов и технологий, минимизацию затрачиваемых средств и усилий.

Специальные законы, являющиеся служебными законами управления, неразрывно связаны со спецификой деятельности организации. Например, для предприятий строительной и фармацевтической промышленности особенно важны законы химии, без применения которых невозможна разработка и осуществление технологических процессов в этой области. [10]

Таким образом, экономические законы и законы управления эффективностью представляют собой единое целое, в основе которого - взаимосвязанная и взаимозависимая система отношений предприятия и общества, как объекта и субъекта управления. Задача предприятия состоит в рациональном использовании знаний о характере действующих законов для принятия обоснованных управленческих решений с целью повышения эффективности производства и управления.

Таблица 1 – Классификация основных экономических законов управления эффективностью промышленного предприятия

Общие экономические законы	Законы управления	Законы управления эффективностью промышленного предприятия
Закон возвышающихся потребностей	Закон единства системы управления	Закон Парето
Закон общественного разделения труда	Закон соотносительности управляющей и управляемой систем	Закон единства и целостности системы управления эффективностью
Закон спроса и предложения	Закон преимущественной эффективности сознательного и планомерного управления	Закон сбалансированности управляющих и управляемых систем управления эффективностью
Закон воспроизводства	Закон специализации управления	Закон оптимизации ресурсов
Закон денежного обращения	Закон единства действий законов управления	Закон обеспечения эффективной хозяйственной деятельности
Закон стоимости	Закон экономии времени	Закон эффективности инфраструктуры промышленного предприятия
	Закон сокращения числа ступеней управления	Закон непрерывной модернизации информационной и инновационной деятельности
... и др.	... и др.	... и др.

Закономерности управления представляют собой повторяющиеся существенные связи явлений в системе управления, неразрывно связанные с деятельностью персонала и проявляющиеся в виде тенденций, определяющих основную линию развития организации [4]. Все закономерности управления можно разделить на закономерности, присущие управлению как целенаправленному воздействию, и закономерности менеджмента. К основным закономерностям управления эффективностью следует отнести, прежде всего, общие закономерности управления, к которым относятся такие закономерности, как единство главной цели; пропорциональность развития различных элементов и уровней экономической системы; построения системы управления на сочетании централизации и децентрализации; единство системы и принципов управления.

Кроме основных закономерностей, выделяют специфические закономерности управления эффективностью предприятия. К ним относятся общие закономерности, характеризующие процесс управления эффективностью предприятия, и локальные закономерности, которые проявляются лишь в отдельных элементах системы предприятия. Такие закономерности могут проявляться в процессах формирования организационных структур управления, их отдельных функций, а алгоритмах осуществления управленческой деятельности, в процессе обоснования и реализации управленческих решений и т.п. К локальным закономерностям управления эффективностью, то есть закономерностям функционирования и развития субъектов управления, могут быть отнесены такие закономерности, как закономерность специфического вида деятельности субъектов управления; необходимость учета интересов и потребностей всех участников производственного процесса, учета требований конкретной ситуации и обстановки, в которой происходит процесс развития предприятия и др. Локальные закономерности также включают закономерности, отражающие существенные отношения и связи между объектами и субъектами управления: закономерности совместной деятельности отдельных структур и организаций в процессе выработки принятия и реализации управленческих решений по повышению эффективности предприятия; закономерность взаимосвязи характера и содержания управленческих процессов и управленческой деятельности, соответствия их генеральным целям развития предприятия и др.[12]

Выводы. Деятельность предприятия осуществляется в рамках объективных экономических законов хозяйственной деятельности и социальных условий развития. В результате изучения опубликованных научных работ по теории и методологии управления эффективностью установлено эволюционно-исторические тенденции формирования системы экономических законов и закономерностей, обусловленных развитием различных социально-экономических формаций. При разработке классификации определены основные взаимосвязи между общими законами, которые устанавливают уровень и потенциал долгосрочного развития при переходе от дорыночных к постиндустриальным способам производства. Управление эффективностью промышленного производства как особая сфера деятельности требует разработки экономических механизмов согласования объективно действующих экономических законов прошлого с особенностями динамических преобразований в хозяйственной деятельности, направленных на оптимизацию ресурсного и институционального обеспечения. Целенаправленное и осознанное использование действия законов в хозяйственной деятельности предприятий позволит существенно повысить оперативность и обоснованность принимаемых управленческих решений и, как следствие, эффективность деятельности субъектов хозяйствования.

Список использованных источников

1. Грещак М.Г. Внутрішній економічний механізм підприємства: Навч. посібник / М.Г. Грещак, О.М. Гребешкова, О.С. Коцюба; за ред. М.Г. Грищака. – К.: КНЕУ, 2001. – 228с.
2. Кнорринг В. И. Теория, практика и искусство управления. Учебник для вузов по специальности "Менеджмент". — 2-е изд., изм. и доп. — М.: Издательство НОРМА—ИНФРА • М), 2001. — 528 с.
3. Евтихов О.В. Закономерности групповой эффективности. [Электронный ресурс]: [Режим доступа]- http://www.elitarium.ru/zakonomernosti_jeffektivnosti/
4. Егоршин А.П. Менеджмент, маркетинг и экономика образования: Учеб. пособие для системы повышения квалификации и переподгот. пед. работников. [Текст] / А.П. Егоршин [и др.] - Н. Новгород , 2001. – 618 с.

5. Кузнецов Ю.В. Основы менеджмента: Учеб. пособ. [Текст] / Ю.В. Кузнецов, В.И. Подлесных. - М.: ОЛБИС, 1997. – 192 с.
6. Лаптий Е. 6 ЗАКОНОВ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ [Электронный ресурс] - [Режим доступа]: <http://4profi.com/blogs/post/399#blogs> сотрудник компании «4profi»
7. Мескон, М.Х. Основы менеджмента: пер с англ. [Текст] / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. -М.: Дело, 2000. – 704 с.
8. Основи менеджменту: підручник / В. Г. Федоренко, О. М. Діденко, Є. В. Бондаренко [та ін.] ; під ред. В. Г. Федоренка ; М-во освіти і науки України, Екон. шк. акад. УАН В. Г. Федоренка. – К. : Алерта, 2007. – 420 с.
9. Основы социального управления: Учебное пособие / А.Г. Гладышев, В.Н. Иванов, В.И. Патрушев и др. Под ред. В.Н. Иванова.— М.: Высш. шк., 2001.— 271 с.
10. Пивнев Е.С.. Теория управления. Томск: ТМЦДО., 2005. - 246 с.
11. Рябцев И.М. Менеджмент: Учебное пособие – Ростов-на-Дону, 1999. – 225с.
12. Степанов А.А. Закономерности управления эффективностью социально-экономического развития региона. – М.: Изд-во «Научный Консультант», 2014. – 72 с.
13. Федоренко В.Г. Основы менеджменту : підручник / В. Г. Федоренко, О. М. Діденко, Є. В. Бондаренко [та ін.] ; під ред. В. Г. Федоренка ; М-во освіти і науки України, Екон. шк. акад. УАН В. Г. Федоренка. – К. : Алерта, 2007. – 420 с.
14. Сухинин В.П., Горшенина М.В. Введение в менеджмент. Учебное пособие / Самар. гос. техн. ун-т., филиал в г. Сызрани. Сызрань, 2010. – 114с.
15. Хисамутдинов И.А. Основы экономики и теории рынка. М.: Инфра-М, 2010. – 489 с.
16. Ядгаров Я.С. История экономических учений: Учебник. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2009. — 480 с.

Сичкар И. А., аспирант
ГОУ ВПО «Донецкий государственный университет управления»

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ РЕГИОНА И ЕГО СОСТАВЛЯЮЩИЕ

Рассмотрено антикризисное управление как определяющий фактор экономического развития не только отдельного предприятия, но и региона в целом. Рассмотрены проблемы относительно определения понятия «антикризисное управление предприятием», что является очень своевременным и актуальным и обусловлено необходимостью повышения результатов финансово- хозяйственной деятельности предприятий региона. Сделан вывод о том, что данный вид управления создает необходимые условия для стабилизации, дальнейшего развития и активизации деятельности предприятия не только на отечественном рынке, но и при выходе на зарубежные рынки. Проанализированы работы многих ученых, посвященные этой теме. Предложен собственный подход к определению понятия «система антикризисного управления» и элементов, которые ее формируют.

Ключевые слова: предприятие, антикризисное управление, кризисное состояние, банкротство, санация, факторы кризиса.

Key words: anticrisis management, enterprise, crisis state, bankruptcy, factors of crisis, sustainable development

Постановка проблемы. В условиях нестабильной экономики подавляющее большинство субъектов ведения хозяйства являются относительно самостоятельными в принятии экономических решений и сами несут ответственность за последствия их реализации. В деятельности каждого предприятия периодически возникают ситуации, когда необходимо принимать меры, направленные на предотвращение возникновения кризисных явлений или ликвидацию уже имеющихся признаков кризиса. Низкая эффективность производства, отсутствие действенных стимулов для дальнейшего развития и экономической активности субъектов ведения хозяйства, неадекватный рыночным требованиям механизм управления финансово-хозяйственной деятельностью, ценовые диспропорции и неблагоприятное влияние внешней среды (экономическая и политическая блокады региона) стали для большинства промышленных предприятий причинами стагнации и банкротства. В этот период перед системой управления субъектов хозяйствования актуализируется проблема внедрения антикризисных механизмов, организация которых учитывала бы специфику их деятельности, в частности, отраслевую принадлежность, размер, форму собственности и т. д. Указанные мероприятия в современной экономической науке принято относить к системе антикризисного управления.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам антикризисного управления посвящены работы таких ученых как Е. Уткина, А. Градова, А. Грязнова, Е. Короткова, Л. Фомина, М. Сажиной и других [1,2,3,4,5,6,7,8]. Их анализ указывает на то, что собственно категория «антикризисное управление» и её составляющие трактуются учёными экономистами по-разному, и это сдерживает внедрение в практику действенных мероприятий по предотвращению кризисных явлений.

Зарубежные исследователи не выделяют антикризисное управление в отдельную экономическую категорию - они рассматривают ее как часть общей системы управления. В отечественной практике понятия «антикризисное управление» сначала начало употребляться как нормативно-процедурные операции, которые применяются к

предприятиям-банкротам. Позже ученые стали проникаться проблемами антикризисного управления, как системой с более широким кругом заданий и мероприятий. При этом под объектом управления чаще всего понимаются разные фазы развития кризисных явлений и процессов: отсутствие кризиса, угроза кризиса, легкий кризис, глубокий кризис, санация, банкротство. С этим связаны разные подходы к определению понятия антикризисное управление и соответствующие рекомендации методического характера относительно разработки и внедрения антикризисных механизмов.

Цель статьи. Целью данной статьи является критический обзор понятия «антикризисное управление», определения его составляющих с позиции процессной сущности данного явления и уточнения содержания самого понятия. Для достижения цели в статье были использованные методы синтеза, анализа, абстрагирования.

Изложение основного материала исследования. Кризис является объективной предпосылкой развития любой микро - и макроэкономической системы. Закономерности возникновения и протекания кризисов отражают как собственные ритмы развития каждого хозяйства, так и общие ритмы развития среды. Возможность адекватно реагировать на изменения в пространстве и во времени характеризует степень зрелости предприятия. Особенная опасность кризиса как явления в процессе развития предприятия заключается в том, что кризис может абсолютно неожиданно оказаться и во время гармоничного развития организации и носить характер непреодолимой катастрофы. Но, даже, если кризис возникает в соответствии с предположениями и расчетами, его последствия могут быть непредсказуемые.

Сущность антикризисного управления выражается в его характерных признаках, которые направлены на предвидение и ликвидацию рискованных управленческих решений. Речь идет, в первую очередь, о возможности прогнозирования и планирования кризисных ситуаций, регулировании имеющихся кризисов через использование специфических подходов менеджмента. Именно поэтому, в широком понимании, антикризисное управление рассматривается как управления, в котором поставлено предвидение опасности кризиса, анализ его симптомов, а также мероприятий для снижения негативных последствий кризиса и использование факторов для его дальнейшего развития.

Мировой финансово-экономический кризис приобрел глобальный размах и в полной мере коснулся промышленных предприятий донецкого региона. Последствия кризиса стали значительно ощутимыми для многих отечественных предприятий. Весомыми причинами этого процесса на современном этапе стали экономическая и политическая нестабильность, вызванные сложившейся ситуацией в Донбассе. Проблема исследования возможностей выживания в условиях экономического кризиса является на сегодня одной из наиболее актуальных для всех хозяйствующих субъектов.

Анализируя развитие экономики промышленных предприятий, видим, что нестабильность и кризисное состояние являются нехарактерными явлениями для нашего региона. Сильное влияние на деятельность республиканских предприятий осуществляют глобальный финансово-экономический кризис, политический коллапс, несовершенство законодательства, недостаточный уровень государственной регуляторной политики и большой уровень дебиторской и кредиторской задолженности предприятий. В таких условиях ведения хозяйства в управлении предприятиями должен быть учтен высокий уровень влияния факторов внешней среды, а, следовательно, управление должно постоянно носить антикризисный характер [9].

Антикризисное управление является определяющим фактором экономического развития не только отдельного предприятия, но и региона. Данный вид управления создает необходимые условия для стабилизации, дальнейшего развития и активизации деятельности предприятия не только на отечественном рынке, но и при выходе на

зарубежные рынки. Таким образом, данная тема является достаточно актуальной, особенно при условиях современного состояния экономики, и потому нуждается в более детальном изучении и обосновании.

Термин «антикризисное управление» возник сравнительно недавно. Однако уже снискал свое признание и получил распространение, как в научной, так и в практической сфере. На сегодня это один из наиболее активно используемых видов менеджмента и необходимых вследствие нынешнего состояния большинства предприятий региона.

Как показывает практика, программа антикризисных мероприятий, в случае ее успешного практического приложения, способна тщательным образом помочь предприятиям, которые находятся на грани банкротства.

По мнению автора, целесообразно рассматривать антикризисное управление как специальное, постоянно организованное управление, нацеленное на наиболее оперативное выявление признаков кризисного состояния и создания соответствующих предпосылок для его своевременного преодоления с целью обеспечения возобновления жизнеспособности отдельного предприятия, недопущения возникновения ситуации его банкротства. То есть данное управление необходимо рассматривать как комплексный, многоплановый процесс, включая специальные финансовые процедуры, соответствующий маркетинговый план и чрезвычайные меры относительно мобилизации ресурсов предприятия [10].

По мнению автора данного исследования, к основным элементам системы антикризисного управления предприятием целесообразно отнести: предмет, цель, принципы, функции, нормативно-правовое и методическое обеспечения, а также процесс его осуществления. Автор предлагает собственный подход к определению понятия «система антикризисного управления» и элементов, которые её формируют. Следовательно, под системой антикризисного управления следует понимать совокупность взаимоувязанных элементов, реализация которых позволит не допустить потери предприятием ценности как хозяйственной единицы в условиях нестабильных внутренней и внешней среды функционирования.

Следует рассмотреть каждый элемент системы антикризисного управления предприятием более детально (рис. 1).

В определении предмета антикризисного управления автор рассматривает его, как все возможные и реальные факторы, которые могут негативно влиять на деятельность предприятия и приводить к наступлению и развитию кризиса.

Предметом антикризисного управления являются проблемы, прогнозируемые и реальные факторы кризиса, то есть проявления всей совокупности обострения противоречий. Любое управление в определенной степени должно быть антикризисным или становиться таким в период кризисного развития системы (организации). Игнорирование этого положения ведет к негативным последствиям, а учет - способствует безболезненному, с минимальными негативными последствиями, ходу кризисных ситуаций [11]. Большинство авторов, характеризуя сущность антикризисного управления, ставят акценты на своевременном выявлении финансового кризиса и предупреждении банкротства, оставляя вне поля зрения такое направление антикризисного менеджмента как управление санацией предприятия.

Целью антикризисного управления является недопущение потери предприятием ценности как хозяйственной единицы под действием негативных факторов, которые могут возникать в среде его функционирования.

Важное место в системе антикризисного управления предприятием занимает методическое и нормативно-правовое обеспечение. Основой последнего является законодательство о банкротстве, налоговое законодательство, а также отдельные нормативные акты, которые регулируют финансовые отношения между предприятиями

и другими субъектами хозяйствования. Данная составляющая не урегулирована [12].



Рис. 1. Элементы системы антикризисного управления предприятием

Успешность антикризисного управления в большой степени зависит от соблюдения присущих ему функций и принципов.

В системе антикризисного управления выделяют такие функции: определение целей, планирования, организации, мотивации и контроля.

Что касается принципов антикризисного управления, то под ними принято понимать правила поведения, в соответствии с которыми реализуются те или другие задачи управления, повышается потенциал управления, а также совершенствуется организация отношений объекта управления со средой его функционирования [4].

Игнорирование хотя бы одного из элементов системы антикризисного управления предприятием в конечном результате может привести к неэффективности антикризисного управления и, как следствие, к возможному банкротству или ликвидации субъекта ведения хозяйства в будущем.

Реализация политики антикризисного управления предприятием при угрозе банкротства предусматривает:

- осуществление постоянного мониторинга финансового состояния предприятия с целью раннего выявления признаков его кризисного развития;
- определение масштабов кризисного состояния предприятия;
- исследования основных факторов, которые характеризуют кризисное развитие предприятия;
- формирование системы целей выхода предприятия из кризисного состояния, адекватных его масштабам;
- выбор и использование действенных внутренних механизмов финансовой стабилизации предприятия, которые отвечают масштабам его кризисного финансового состояния;
- выбор эффективных форм санации предприятия;
- обеспечение контроля за результатами разработанных мероприятий по выведению предприятия из финансового кризиса.

Банкротство является негативным последствием кризиса, который вызван неэффективной деятельностью предприятия из ее устранения, которое приводит к нарушению финансовых отношений и, как следствие, ставит под угрозу дальнейшее существование предприятия.

Когда предприятие находится на грани банкротства или его объявили банкротом, применяется процедура реструктуризации или финансовой санации. Реструктуризация является проведением организационно-экономических, правовых, производственно-технических мероприятий, направленных на изменение структуры предприятия, его системы правления, форм собственности, организационно-правовых форм, которые способны возобновить прибыльность, конкурентоспособность и эффективность производства. Понятие «санация» является содержательнее и включает понятие «реструктуризация». Термин «санация» происходит от латинского *sanare* и переводится как оздоровление или выздоровление. Под реструктуризацией предприятия во всем мире понимают непрерывный процесс повышения его конкурентоспособности с помощью внедрения комплекса внутренних мероприятий по адаптации системы управления бизнесом к рыночным условиям, которые постоянно изменяются.

Выводы. Таким образом, выйти из кризиса возможно только при устранении причин ее появления. Но готовых рецептов антикризисного управления не существует. В каждой конкретной ситуации оптимизационные инструменты специфические для каждого конкретного предприятия. Но, во всяком случае, нужно реализовывать стратегию антикризисного управления, которая позволит снизить вероятность возникновения кризисных ситуаций, усилит адаптационные возможности предприятия и укрепит конкурентные позиции. Антикризисное управление основывается на глубоком анализе финансово-хозяйственного состояния предприятия и разработке антикризисных мероприятий, что позволяет предприятию предусмотреть и избежать банкротства, а также повысить эффективность его деятельности.

Список использованных источников

1. Уткин Э.А. Антикризисное управление. – М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем», Изд-во «ЭКМОС», 1997. – 400 с.
2. Управление в условиях финансово-экономической системы: моногр./под ред. А. Бобылевой. - М:МГУ, 2011.-224 с.

3. Теория и практика антикризисного управления: Уч. для вузов [Г.З. Базаров, С.Г. Беляев и др.]; / Под редакцией С.Г. Беляева и В.И. Кошкина. М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1996– 468 с.
4. Сажина М.А. Фирма: управление кризисом. Учебн. пособие. – М.: Издательский дом «Деловая литература», 2004. – 192 с.
5. Фомин Я.А. Диагностика кризисного состояния предприятия: Учебн. пособие для вузов. – М.: МФПА, 2004. — 61 с.
6. Шульгина Л. В., Овсянникова С. В. Концепция механизма антикризисного управления для устойчивого развития промышленных предприятий: моногр. - Воронеж: ВГУИТ, 2012.-280 с.
7. Антикризисное управление: Учебник / Под ред. Э.М. Короткова. – М.: Инфра-М, 2003. — 432 с.
8. Антикризисный менеджмент / Под редакцией проф. Грязновой А.Г. – М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». Издательство ЭКМОС, 1999.– 368 с.
9. Валдайцев С. В. Антикризисное управление на основе инноваций. М.: ТК «Велби», 2007. - 312 с.
10. Ельничанов Д. В. Современные экономические инструменты антикризисного управления предприятием: монография. Самара. Изд-во Самар. гос. эконом. ун-та. 2008.128 с.
11. Коротков Э. М. Антикризисное управление. 2-е изд., перераб. и доп. / под. ред. проф. Э. М, Короткова. М.: ИНФРА – М, 2010. - 620 с.
12. Крушинский А. А. Принципы и инструменты антикризисного управления в условиях нестабильной экономики // Российский внешнеэкономический вестник . 2012. №3. С. 104-108.

Цыцаковский И.С., студент
Институт последипломного образования
Магистратура государственного управления
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОПЫТА КИТАЯ ПО ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ КОРРУПЦИИ

В статье рассматриваются антикоррупционные меры, проводимые китайскими властями с начала экономических реформ, предпринятых в Китайской Народной Республике, и нацеленных на создание так называемого социализма с китайской спецификой, или социалистической рыночной экономики.

Ключевые слова: Китай, борьба с коррупцией, опыт.
Keywords: China, anti-corruption activities, experience.

Постановка проблемы. В мире существует множество стран, которые существенно минимизировали уровень коррупции путем использования самых различных мер. Их анализ показывает, что с коррупцией можно успешно бороться, используя при этом как весьма «мягкие» меры, так и достаточно «жесткие» (а порой и просто жестокие) способы. К наиболее успешным странам по эффективности борьбы с коррупцией в настоящее время относятся Китай и Гонконг. Их опыт борьбы с этим явлением представляет для нас определенный интерес.

Изложение основного материала исследования. Проблема коррупции во всех странах встала угрожающе остро. Эта тема многие годы не сходит со страниц средств массовой информации практически всех крупных стран мира.

Трудно не согласиться с французским просветителем Ш.Л. Монтескье: «известно уже по опыту веков, всякий человек, обладающий властью, склонен злоупотреблять ею». Примириться с коррупцией во власти - это значит подписать стране смертный приговор. Следовательно, необходимо попытаться найти ответ на волнующий всех вопрос: существует ли универсальный рецепт борьбы с коррупцией? И почему, казалось бы, простые и понятные меры приносят ощутимый результат в одних странах, но ни к чему не приводят в других?

И здесь уместен пример Китая - одного из наиболее динамично развивающихся государств мира, которое, несмотря на наличие коррупции, сумело достигнуть столь впечатляющего экономического прогресса.

Коррупция в Китае имеет тысячелетнюю традицию. В императорском Китае чиновники жалованья не получали, то есть вымогательство было нормой. Существовало такое понятие как «красный мешочек для чиновников». Традиция сохранилась, нынешние чиновники до сих пор получают «красные мешочки» (которые превратились в конверты) в знак благодарности от лиц, которым оказали услуги.

В чем же состоит специфика методов борьбы с коррупцией в КНР, которая показала себя самым решительным противником коррупции?

Начиная с 1982 г., в соответствии с Уголовным Кодексом КНР, взяточничество является преступлением и карается либо пожизненным заключением, либо казнью. Уголовный кодекс страны насчитывает более 60 «расстрельных» статей. И реформирование столь жесткой системы происходит отнюдь не в сторону сокращения этого списка. Меняются лишь технологии казни - вместо расстрелов вводятся более экономичные и более гуманные смертельные инъекции.

Особо следует подчеркнуть, что коррумпированные чиновники в Китае сурово наказываются независимо от занимаемого положения и должности. Согласно докладу Верховного народного суда КНР в 2015 году привлекли к уголовной ответственности 22 чиновника министерского уровня и выше. Всего с 2000 г. по 2015 г. в Китае были расстреляны за коррупцию более 10 тыс. чиновников, еще 120 тыс. получили по 10-20 лет заключения. Всего китайские суды в 2015 году рассмотрели 34 тысячи дел, связанных со взятками, в которых фигурировали 49 тысяч человек, включая 134 чиновника провинциального уровня и выше. Еще 2,5 тысячи человек были обвинены в даче взяток. Ярким примером непреклонной борьбы с коррупцией стал судебный процесс над министром КНР по продовольствию и лекарствам КНР Чжэнь Сююем, который завершился смертным приговором [1, с.8].

Одно из наиболее громких коррупционных дел последнего времени - процесс над экс-главой районного управления по делам недвижимости города Нанкин Чжоу Цзюгэна. Поводом для проверки этого чиновника послужили фотографии простого жителя города, на которых на руке чиновника видны часы стоимостью около 15 тыс. долл. Для органов контроля этого сигнала оказалось достаточно для начала расследования, завершившегося приговором суда - 11 лет за взятки.

Следует отметить, что согласно Уголовного кодекса КНР, если сумма незаконных доходов чиновников превышает 100 тыс. юаней (\$14,3 тыс.), то за это предусматривается срок заключения на 10 и более лет, вплоть до пожизненного. Но если «обстоятельства особенно серьезные», то выносятся смертный приговор с конфискацией всего имущества. Однако эти «серьезные обстоятельства» учитываются очень редко. Например, за последние 7 лет, по официальным данным Пекина, было осуждено 58 чиновников уровня провинции и выше. Суммы принятых ими взяток превышают 100 тыс. юаней в 50–300 раз, но только трое из них были приговорены к высшей мере [1, с.9].

Здесь следует отметить, что если против китайского чиновника начинается расследование по обвинению во взяточничестве и/или злоупотреблении служебными полномочиями, то его обязательно ждет обвинительный приговор. И ни высокая должность, ни известные родственники не смогут повлиять, чтобы дело "развалилось" в суде.

Госсовет КНР распространил циркуляр, запрещающий чиновникам получать биржевые акции "в качестве подарков", "покупать дома и автомобили по удивительно низкой цене", "отмывать взятки через азартные игры" и договариваться об устройстве на хорошо оплачиваемую работу после отставки. Все это также считается проявлениями коррупции [1, с.15].

В 2007 г. Центральная комиссия КПК по проверке дисциплины выпустила указ, который предусматривал «снисходительность» в отношении тех, которые добровольно сознаются в коррупции. Всего за 1 месяц 1790 человек пришли с повинной, вернув государству 10,2 млн долл. За последние 5 лет более 140000 государственных чиновников добровольно вернули государству взятки на сумму 89,18 млн. долл. [2].

Создание антикоррупционной системы в Китае началось с образования централизованной структуры по борьбе с коррупцией. Сейчас создан новый орган - Государственное управление по противодействию коррупции. Далее, во всех органах власти КНР проводится ротация кадров, которая не дает возможности чиновникам использовать уже сложившиеся служебные, родственные, дружеские и иные связи для незаконных действий.

Китайцы борются с коррупцией не только казнями, особое значение в стране уделяется формированию у государственных служащих моральных и нравственных принципов, а также повышению чувства долга и ответственности.

Меры по борьбе направлены не только на прямое воспитание и профилактику чиновников, представителей бизнес - структур, но и студентов, школьников и даже детей в детских садах. Созданы специальные телевизионные сериалы, где показывают, как специальное подразделение по борьбе с коррупцией расследует коррумпированные схемы и цепочки; в школах и высших образовательных учреждениях ставятся спектакли, обсуждают те или иные горячие новости, связанные с громкими арестами или судебными процессами; для детей создаются образовательные мультфильмы.

Также появились специальные занятия, названные «антикоррупционное тай-чи», которые помогают бороться с соблазнами взять взятку с помощью медитации, восточных единоборств и силовых упражнений. Задействована даже игровая технология под названием «Неподкупный борец», в которой пользователи уничтожают коррумпированных чиновников.

Одним из самых главных источников для выявления коррумпированных чиновников являются жалобы населения. Открыты «горячая телефонная линия» и специальный интернет сайт, где население может на анонимной основе дать информацию живому оператору, записать голосовое сообщение, отправить факс, написать или оставить сообщение в электронном виде. Статистика показывает, что около 80% всех дел, которые расследуются соответствующими органами, были возбуждены или проверялись благодаря помощи населения и их сообщениям. При расследовании крупных дел привлекаются специалисты с любой точки страны. Тем самым обеспечивается эффективность работы следствия и недопущение вмешательства в нее местных органов. Действует также система материального поощрения работников, добившихся положительных результатов в раскрытии уголовных дел, а также наказания тех из них, которые проявили халатность к выполнению своих функциональных обязанностей.

Что касается опыта антикоррупционных экспериментов, то с 2014 года действует кампания по выявлению "голых чиновников" - так называются коммунистические функционеры, чьи семьи живут за рубежом. Дело в том, что за последние годы участились случаи, когда высокопоставленный чиновник сначала отправлял за рубеж своего сына или дочь, якобы под предлогом учебы, затем вслед за ребенком уезжала супруга, а потом отец семейства выводил за границу деньги и сбегал сам. Поэтому отныне такого чиновника ставят перед выбором - либо его семья возвращается назад, либо он добровольно соглашается на понижение в должности. Эксперимент действует пока только в провинции Гуандун, но в случае, если такой метод докажет свою эффективность, есть шансы, что власти Китая распространят успешный опыт на всю территорию КНР.

Китайцы понимают необходимость принятия жестких мер в отношении коррупционеров. Поскольку даже, казалось бы, незначительные финансовые преступления чиновников могут повлечь за собой существенные лишения для миллионов людей.

Нельзя сказать, что ничего не делается для борьбы с этим злом, но все принимаемые меры со временем перестают быть эффективными, поскольку участники коррупционных процессов очень быстро умеют переориентироваться и "запускать" новые коррупционные схемы.

Имеет ли ценность китайский опыт борьбы с коррупцией для Донецкой Народной Республики? Нашему государству необходимо понимание того, что в большинстве стран бывшего СССР при переходе от жесткой административной плановой экономики к рынку на волю вырывался «джинн свободного предпринимательства», который привел за собой алчность, авантюризм, жажду накопительства и непомерный вешизм. Китайцы своевременно поняли, что этого

«джинна» надо сдерживать всеми возможными средствами. И результативность таких мер показывает их эффективность.

Надо ли в современных условиях «гуманизировать» законодательство об экономических преступлениях, если эти преступления уже представляют реальную угрозу для национальной безопасности государства? Этот вопрос актуален и в нашем государстве.

Нужно прислушаться нам к мудрому изречению Дэн Сяопина о том, что «Мягкой рукой с преступностью не повоюешь и социальные уродства не выведешь».

Причины широкого распространения коррупции как в современном Китае так и в России, Украине, Белоруссии чрезвычайно разнообразны: это и индивидуальные, и институциональные, и социальные причины.

Коррупция рождается в определенной социальной среде, поэтому общественная культура, традиции и обычаи влияют на ее происхождение и распространение. Причины появления коррупции в Китае во многом сходны с основными причинами происхождения коррупции и в странах бывшего СССР и среди них стоит выделить следующие:

- *Ценность связей и пренебрежение законом;*

Начиная примерно с середины 70-х годов прошлого века, в Китае приобрела популярность практика «поиска связей для решения вопросов». Область использования связей неуклонно обновляется и двигается к высшим этажам, от возможности покупки курятины, утятин или других дефицитных товаров до захвата прибыльных территорий и других эксплуатационных объектов, а суммы прибыли, получаемые с помощью связей, растут от нескольких десятков юаней до сотен миллионов. Осмеливающиеся презирать закон и порядок лица воспринимаются другими как решительные и энергичные, а те, кто преуспел в искусстве обходить законы, считаются чрезвычайно способными людьми. Когда закон терпит сокрушительное поражение перед лицом связей, коррупция неизбежно расползается внутри общества [3].

- *Практика подношений и подарков;*

Приглашения гостей на обеды и ужины и подношение им подарков часто бывают тесно связаны с «поиском связей» и решением вопросов «по благу». В 70-х и 80-х годах XX века из-за наличия в экономике государственной и общественной собственности, а также снижения производительности, ощущался острый дефицит многих социальных ресурсов, поэтому те, кто имел доступ к этим ресурсам или управлял ими, превратились в нужных и полезных людей. Сегодня облеченные властью чиновники стали объектом номер один для подношений и банкетов, вплоть до того, что за несколько дней до важных праздников образовывалась очередь из желающих сделать им подарки и пригласить на банкет.

- *Отсутствие различий между общественным и частным;*

После образования нового Китая руководители государства в условиях отсутствия достаточной материальной и духовной подготовки общества быстрыми темпами внедряли систему государственной собственности. Одновременно с этим, следуя коммунистическим идеям, широкое распространение получили призывы к справедливости и другим нравственным идеалам. Однако такие идеи и призывы опережали реальность и превосходили человеческую натуру. Государственное имущество принадлежит всем, и каждый имеет свою долю. Поэтому похищение имущества других людей - это кража, но похищение государственного имущества кражей не считается. Такой подход довольно распространен как среди китайцев, так и среди россиян и украинцев. Довольно много государственных предприятий и организаций позволяли своим сотрудникам пользоваться общественным имуществом,

начиная от предоставления им транспорта и жилья и заканчивая обеспечением их канцелярскими принадлежностями.

Из-за того, что многие годы между частным и общественным не существовало четкой границы, некоторые наделенные властью чиновники неосознанно или почти неосознанно сползли в коррупционный омут.

- Пристрастия к исключительным полномочиям;

Многовековое существование феодального общества оставило глубокий след в сердцах китайцев, касающийся их представления об исключительных полномочиях. Результаты опроса, проведенного Народным форумом в 2012 году, показывают, что 50 % опрошенных четко понимают несправедливость особых привилегий, но вместе с тем сами вовсе не отказались бы от их использования. Приведем такой пример. Пекинцы часто наблюдают, как в связи с поездками руководителей государства на улицах перекрывается дорожное движение, а специальные автомобили осуществляют движение вопреки правилам. В это время большинство горожан могут проявлять свое негативное отношение, вплоть до возмущения, однако в глубине души все же надеясь на возможность наслаждения подобными привилегиями самими. Поэтому кое-кто даже придумал способы, как достичь этих особых привилегий, например самовольно установив на машине полицейские мигалки.

Наблюдая за ситуацией в различных странах мира, можно сказать, что между количеством особых полномочий у чиновников и степенью серьезности проблемы коррупции существует однозначная связь. Наличие у чиновников множества особых привилегий и льгот часто превращает коррупцию в достаточно серьезную проблему, а равенство положения чиновников с народом, наоборот, значительно уменьшает ее актуальность [3].

- Нехватка идеалов;

Нельзя не признать, что одна из серьезнейших проблем, с которой столкнулись современные китайцы, - это нехватка идеалов. Господствовавшие ранее коммунистические идеалы уже обесценились, а идеи возрождения или иноземных религиозных учений еще не проложили себе дорогу. Несмотря на то, что в Китае можно видеть огромное количество людей, считающих себя буддистами, даосами, христианами, мусульманами, думается, что по-настоящему верующих среди них единицы.

Если для простого народа только деньги являются идеалом, тогда в обществе появляется масса мошенников. Если облеченные властью чиновники только деньги ставят во главу угла, тогда в государстве начинает процветать коррупция.

- Падение моральных основ;

Являясь критерием поведения в обществе, функции морали и нравственности также заключаются в сдерживании человеческих поступков, демонстрации цивилизованной модели поведения. В прошлом Китай славился тем, что был государством ритуалов и церемоний, но сейчас он предстает страной, где старые обряды и ценности потерпели жестокое крушение. В современном Китае всеобщее падение нравов в обществе является неоспоримым фактом. Действительно, известное в старину выражение «быть честным и бескорыстным, отказываться от своего ради других» сегодня воспринимается несколько высокопарно. Но при этом убеждение в том, что «человек должен думать о себе, иначе его покарают небо и земля», к которому древние предки современных китайцев относились с презрением, теперь открыто распространяется и восхваляется, вплоть до появления у широких масс «смеха над беднотой, а не над проституцией», что однозначно отражает падение моральных и нравственных ценностей. Помимо этого, вульгаризация литературы и искусства, а также атмосфера всеобщего веселья и развлечений, царящие в общественной жизни, наглядно показывают потерю обществом нравственных ориентиров. Конечно, в Китае

еще есть люди, с радостью помогающие другим, есть искренне преданные интересам народа чиновники, но все они представляют собой большую редкость [3].

- *Рост корыстолюбия;*

Со времени проведения «реформ открытости» в Китае стремительное развитие экономики принесло обществу богатство и процветание, но вместе с тем увеличило корыстолюбие китайцев. Огромный разрыв между бедными и богатыми вызвал дисбаланс в душах людей, а также явился стимулом для роста корыстолюбия.

Выводы. Главное в китайском опыте для нашего государства - это обеспечение последовательности и преемственности курса на искоренение коррупции и в неотвратимости и жестокости наказания коррупционеров. Смертная казнь не для бытовой, а для чиновничьей коррупции, возможно, вынужденная мера, но стоило бы вынести на референдум возможность применения этой исключительной меры, чтобы не допустить обвала государственной машины.

Надо ли «гуманизировать» законодательство об экономических преступлениях, если эти преступления уже представляют реальную угрозу для национальной безопасности многих стран? Очевидно, что такая гуманизация не привет к положительным результатам, а будет только способствовать усилению коррупционных проявлений.

Список использованных источников

1. Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. Противодействие коррупции в Китайской Народной республике. <http://nog.ranepa.ru/info/posobia/china.pdf>
2. Елена Подолько. Борьба с коррупцией – гарантия процветания Китая. <http://www.politjournal.ru/preview.php?action=Articles&dirid=67&tek=8223>
3. Опыт Китая по борьбе с коррупцией как пример для России. http://www.tpp-inform.ru/analytic_journal/5406.html

Артёменкова Ю. Р.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Миньковская М.В., к.э.н., доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В данной статье исследована научно разработанная система методов и приемов, посредством которых изучается экономика предприятия, выявляются резервы производства на основе учетных и отчетных данных, разрабатываются пути их наиболее эффективного использования.

Ключевые слова: хозяйственная деятельность, производство, анализ.

Key words: economic activity, production, analysis

Анализ хозяйственной деятельности как наука представляет собой систему специальных знаний, связанных с исследованием тенденций хозяйственного развития, научным обоснованием планов, управленческих решений, контролем за их выполнением, оценкой достигнутых результатов, поиском, измерением и обоснованием величины хозяйственных резервов повышения эффективности производства и разработкой мероприятий по их использованию.

Анализ последних исследований и публикаций. Анализом хозяйственной деятельности занимались такие ведущие экономисты как, Савицкая Г.В., Евдокимов Ф.И., Бугаев А.В., Гиляровская Л.Т., Лысенко В.Д., Ендовицкий Д.А.

Цель статьи. Рассмотреть основные функции и методы для анализа хозяйственной деятельности предприятия и определить ту группу методов которые будут использоваться предприятием в сложившихся условиях.

Постановка проблемы. Выявить адаптированные методы анализа хозяйственной деятельности предприятия в кризисных условия.

Содержание анализа хозяйственной деятельности вытекает из ряда функций, таких как:

изучение характера действия экономических законов;

установление закономерностей и тенденций экономических явлений и процессов в конкретизированных условиях;

научное обоснование текущих и перспективных планов;

контроль за выполнением планов и управленческих решений, за экономным использованием ресурсов;

поиск резервов повышения эффективности производства на основе изучения передового опыта и достижения науки и практики;

оценка результатов деятельности по выполнению планов, достигнутом уровне развития экономики, использование имеющихся возможностей;

разработка мероприятий по использованию выявленных ресурсов в процессе хозяйственной деятельности.

Таким образом, анализ хозяйственной деятельности как наука представляет собой систему специальных знаний, связанных с исследованием тенденций хозяйственного развития, научным обоснованием планов, управленческих решений, контроля за их выполнением, оценкой достигнутых результатов, поиском, измерением и обоснованием величины хозяйственных резервов, эффективностью производства и разработки мероприятий по их использованию.

Предметом анализа хозяйственной деятельности являются причинно-следственные связи экономических явлений и процессов.

Объектами анализа хозяйственной деятельности являются экономические результаты хозяйственной деятельности. Например, на промышленном предприятии к объектам анализа относятся производство и реализация продукции, ее себестоимость, использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов, финансовые результаты производства, финансовое состояние предприятия и т.д.

Содержание анализа хозяйственной деятельности как научной дисциплины вытекает прежде всего из тех функций, которые он выполняет в системе других прикладных экономических наук.

Одной из таких функций является изучение характера действия экономических законов, установление закономерностей и тенденций экономических явлений и процессов в конкретных условиях предприятия.

Важной функцией анализа хозяйственной деятельности является научное обоснование текущих и перспективных планов. Без глубокого экономического анализа результатов деятельности предприятия за прошлые годы (5-10 лет) и без обоснованных прогнозов на перспективу, без изучения закономерностей развития экономики предприятия, без выявления имевших место недостатков и ошибок нельзя разработать научно обоснованный план, выбрать оптимальный вариант управленческого решения.

К функциям анализа относится также контроль за выполнением планов и управленческих решений, за экономным использованием ресурсов.

Центральная функция анализа, которую он выполняет на предприятии, - поиск резервов повышения эффективности производства на основе изучения передового опыта и достижений науки и практики.

Следующая функция анализа – оценка результатов деятельности предприятия по выполнению планов, достигнутому уровню развития экономики, использованию имеющихся возможностей. Это имеет большое значение. Объективная оценка деятельности предприятия поощряет рост производства, повышение его эффективности, и наоборот.

Разработка мероприятий по использованию выявленных резервов в процессе хозяйственной деятельности – также одна из функций анализа хозяйственной деятельности.

Анализ хозяйственной деятельности как наука представляет собой систему специальных знаний, связанных с исследованием тенденций хозяйственного развития, научным обоснованием планов, управленческих решений, контролем за их выполнением, оценкой достигнутых результатов, поиском, измерением и обоснованием величины хозяйственных резервов повышения эффективности производства и разработкой мероприятий по их использованию.

Аналитическое исследование, его результаты и их использование в управлении производством должны соответствовать определенным требованиям. Эти требования накладывают свой отпечаток на само аналитическое исследование и должны обязательно выполняться при организации, проведении и практическом использовании результатов анализа. Кратко остановимся на важнейших принципах анализа [1,2]:

1. Анализ должен базироваться на государственном подходе при оценке экономических явлений, процессов, результатов хозяйствования.

2. Анализ должен носить научный характер, т.е. основываться на положениях диалектической теории познания, учитывать требования экономических законов развития производства.

3. Анализ должен быть комплексным. Комплексность исследования требует охвата всех звеньев и всех сторон деятельности и всестороннего изучения причинных зависимостей в экономике предприятия.

4. Одним из требований к анализу является обеспечение системного подхода, когда каждый изучаемый объект рассматривается как сложная динамическая система.

5. Анализ хозяйственной деятельности должен быть объективным, конкретным, точным.

6. Анализ призван быть действенным, активно воздействовать на ход производства и его результаты, своевременно выявляя недостатки, просчеты, упущения в работе и информируя об этом руководство предприятия.

7. Анализ должен проводиться по плану, систематически, а не от случая к случаю.

8. Анализ должен быть оперативным. Оперативность означает умение быстро и четко проводить анализ, принимать управленческие решения и претворять их в жизнь.

9. Один из принципов анализа - его демократизм. Предполагает участие в проведении анализа широкого круга работников предприятия, что обеспечивает более полное выявление передового опыта и использование имеющихся.

10. Анализ должен быть эффективным, т.е. затраты на его проведение должны давать многократный эффект.

Основными принципами анализа являются научность, комплексность, системность, объективность, точность, достоверность, действенность, оперативность, демократизм, эффективность и др. Ими следует руководствоваться, проводя анализ хозяйственной деятельности на любом уровне.

При исполнении принципов анализа в деятельности предприятий можно достичь снижения количества убыточных предприятий, которое составляет от 50 до 70 % в Донецкой области в 2015 г., в Украине – 60 % [3].

Большая роль отводится анализу в деле определения и использования резервов повышения эффективности производства. Он содействует экономному использованию ресурсов, выявлению и внедрению передового опыта, научной организации труда, новой техники и технологии производства, предупреждению излишних затрат и т.д. Кроме того рекомендуется предприятиям в кризисных условиях использовать методы оценки финансового состояния с учётом выявления текущей, кризисной и сверхкризисной не платежеспособности

Вывод. Таким образом, анализ хозяйственной деятельности является важным элементом в системе управления производством, действенным средством выявления внутрихозяйственных резервов, основой разработки научно обоснованных планов и управленческих решений. Роль анализа как средства управления производством с каждым годом возрастает. Это обусловлено разными обстоятельствами.

Во-первых, необходимостью неуклонного повышения эффективности производства в связи с ростом дефицита и стоимости сырья, повышением науко и капиталоемкости производства.

Во-вторых, высоким уровнем кризисных явлений во внешней и внутренней среде предприятия.

В-третьих, созданием новых форм хозяйствования в связи с разгосударствлением экономики, приватизацией предприятий.

В-четвертых, неустойчивостью банковского сектора, высокой стоимостью кредитных ресурсов, что предопределяет разработку политики развития предприятия за счет собственных ресурсов. Но этого могут достичь предприятия с нормальной и высокой степенью финансовой устойчивости. Такое количество предприятий занимает низкий удельный вес в секторе экономики Украины и Донецкой области.

Поэтому, предприятиям необходимо ориентироваться в своей политике управления на методiku кризисоустойчивости для снижения рисков на всех уровнях

хозяйственной деятельности, что позволит снизить количество убыточных предприятий в каждом секторе экономики.

Список использованных источников

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс]: 5-е изд./ Минск: ООО “Новое знание”, 2011/Режим доступа: <http://nashol.com/2014012375444/analiz-hozyaistvennoi-deyatelnosti-savickaya-g-v-2012>
2. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс]: Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2010. – 112 с./ Режим доступа: http://serbakov.narod.ru/olderfiles/1/Analiz_i_diaagnostika_fin_hoz_deyat-47037
3. Количество убыточных предприятий... [Электронный ресурс] . – Режим доступа: <http://www.unn.com.ua/ru/news/1508418-kilkist-zbitkovikh-pidpriyemstv-v-ukrayini-za-pivroku-zrosla-na-3>

Бакуров.О.В.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Шелегеда.Б.Г., д.э.н., профессор

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Обоснована целесообразность применения показателя качества жизни населения как важной категории, отображающей уровень развития страны. Раскрыта экономическая природа и сущность понятий «качество» и «уровень» жизни населения. На основании обобщения зарубежного и отечественного опыта, дана классификация уровня жизни населения.

Ключевые слова: качество, уровень жизни, социальная группа, материальные блага, социальные гарантии, потребность.

Keywords: quality, standard of living, social group, wealth, social security, the need.

Постановка проблемы. Благополучие напрямую зависит от правильной социальной политики государства, которая, в свою очередь, зависит от того, достаточно ли информации, и насколько она полно показывает проблемы в современном обществе. От решения проблем уровня и качества жизни во многом зависит направленность и темпы дальнейших преобразований в стране и, в конечном счете, политическая, а, следовательно, и экономическая стабильность в обществе. Решение этих проблем требует определенной политики, выработанной государством, центральным моментом которой был бы человек, его благополучие, физическое и социальное здоровье. Именно поэтому все преобразования, которые, так или иначе, могут повлечь изменение уровня жизни, вызывают большой интерес у учёных [4]

Цель статьи. Целью работы является обоснование применения показателей качества жизни как важной категории, отражающей уровень развития страны.

Для достижения поставленной цели определены следующие задачи:

-рассмотреть экономическую природу и сущность понятий “уровень” и “качество” жизни;

-на основании отечественного и зарубежного опыта.составить классификацию уровня жизни населения.

Изложение основного материала исследования. Уровень жизни можно рассматривать в трех аспектах: применительно ко всему населению, его социальным группам и в отношении семей с разной величиной дохода. Последние две категории особенно важны для характеристики степени расслоения населения по имущественному состоянию. Они активно изучаются, поскольку сближение благополучия различных групп населения и сокращение дифференциации доходов семей являются приоритетными целями социальной политики развитых стран

Уровень жизни - это обеспеченность населения необходимыми для жизни материальными и духовными благами или степень удовлетворения потребности в этих благах. Включает объем реальных доходов на душу населения, уровень и структуру потребления продовольственных, непродовольственных товаров и услуг, уровень и динамику цен на основные предметы потребления, ставки квартирной платы, тарифы коммунальных и транспортных услуг, продолжительность рабочего дня и рабочей недели, жилищные условия, уровень образования, медицинского обслуживания,

среднюю продолжительность жизни, а так же социальные гарантии и социальную защиту наиболее уязвимых граждан.

Социальные гарантии - система обязательств общества перед своими членами по удовлетворению важнейших потребностей. Государство, давая гарантии, объявляет, что общество берет на себя обязательство по созданию условий каждому члену общества для реализации его экономической активности и получения дохода.

Социальная защита - система мер, осуществляемых обществом по обеспечению необходимого материального и социального положения граждан.

Эти компоненты характеризуются количественными показателями, индикаторами и индексами и оформляются в систему показателя уровня жизни.[6]

Уровень жизни является одной из важнейших социальных категорий. Под уровнем жизни понимаются обеспеченность населения необходимыми материальными благами и услугами, достигнутый уровень их потребления и степень удовлетворения разумных (рациональных) потребностей. Так понимается и благосостояние. Денежная же оценка благ и услуг, фактически потребляемых в среднем домохозяйстве в течение известного промежутка времени и соответствующих определенному уровню удовлетворения потребностей, представляет собой стоимость жизни. В широком смысле понятие «уровень жизни населения» включает еще условия жизни, труда и занятости, быта и досуга, его здоровье, образование, природную среду обитания и т. д. В таком случае чаще употребляется термин «качество жизни».[2]

В процессе воспроизводства взаимные экономические и социальные факторы, такие как здоровье, образование, жилище, питание, социальное обеспечение и другие. Решающую роль для населения имеет уровень жизни, а для производства - эффективность труда.

Можно выделить четыре уровня жизни населения:

-достаток (пользование благами, обеспечивающими всестороннее развитие человека);

-нормальный уровень (рациональное потребление по научно-обоснованным нормам, обеспечивающее человеку восстановление его физических и интеллектуальных сил);

-бедность (потребление благ на уровне сохранения работоспособности как нижней границы воспроизводства рабочей силы);

-нищета (минимально допустимый по биологическим критериям набор благ и услуг, потребление которых лишь позволяет поддержать жизнеспособность человека).

[1]

Сложившееся понимание сущности «уровень жизни» акцентирует внимание на том, что уровень жизни важен не сам по себе, а в соотношении с потребностями населения.

Конкретно анализ уровня жизни определяется содержанием таких величин как: потребительская корзина и прожиточный минимум, в общем виде уровень жизни страны или региона по средней продолжительности жизни населения, величине безработицы, структурных личных потребительских расходов и потребления основных продуктов питания в калориях. Принимается во внимание уровень квалификации работников, численность студентов и учащихся на 1000 человек и т.д., а так же уровень развития социальной инфраструктуры (например, число больничных коек на 1000 человек, наличие школ, объектов культуры и спорта, жилья и т.д.)

От уровня жизни зависит продуктивность работников, цена рабочей силы, а так же её реализация в труде, то есть производство потребительских благ. Развитие происходит по направлению центральной общей производительности. Повышение или понижение уровня жизни населения и производительности труда неизбежно движет экономику вперед или вспять.

Уровень жизни	Страна	ВВП на д.н
Достаток	Швейцария	64630
	Норвегия	55541
	Швеция	44058
	Германия	44179
	Канада	42612
Нормальный	Дания	43229
	Австрия	44298
	Финляндия	40340
	Франция	39252
	Италия	35557
Бедность	Колумбия	12170
	Македония	12215
	Гренада	11252
	Албания	10518
	Доминика	10342
Нищета	Таджикистан	2376
	Чад	2365
	Вануату	2527
	Непал	2156
	Сенегал	2223

Прожиточный минимум - стоимостная оценка суммарного потребления человека или семьи, определяемая на основе минимальной потребительской корзины. «Корзина» дает структуру потребления, расходы малоимущих слоёв, содержит набор (минимальные нормы), необходимые для физиологического выживания. Этот набор и сам прожиточный минимум зависит от уровня социально - экономического развития страны и принят принципом распределения. В настоящее время эта экономическая категория не имеет смысла, поскольку более 40 миллиона граждан России (30) находится далеко за чертой бедности.

Для исчисления минимального прожиточного минимума используется содержание продовольственной корзины. Продовольственная корзина (набор из продуктов питания одного человека в месяц) рассчитана на основе минимальных норм потребления продовольствия, которые соответствуют физическим потребностям, калориям и обеспечения соблюдения традиционных основных навыков организации питания.

Анализ содержания потребительской корзины. Норм потребления, плановых сроков службы промышленных товаров и предметов длительного пользования, показывает, что данный прожиточный минимум, кроме официоза, не имеет никакого социального и экономического содержания и представляет собой чисто умозрительный документ, фиксирующий некую отправную точку отсчёта.

Стоимость минимальной потребительской корзины, то есть её содержание в денежном выражении представляет собой минимальный потребительский бюджет.

При существующем уровне производства не только не может повыситься планка черты бедности, но и восполниться разница между «дном» и минимальным потребительским бюджетом.

Потребительский бюджет - баланс доходов и расходов среднестатистической семьи, характеризующий уровень жизни различных групп семей трудящихся. Минимальный потребительский бюджет складывается на основе традиций потребления, конъюнктуры рынка потребительских товаров и представляет собой прожиточный минимум, исчисленный из средних доходов на душу населения. Поэтому это сравнительно более высокий стандарт прожиточного уровня.

Уровень жизни можно рассматривать в трех аспектах: применительно ко всему населению, его социальным группам и в отношении семей с разной величиной дохода. Последние две категории особенно важны для характеристики степени расслоения населения по имущественному состоянию. Они активно изучаются, поскольку сближение благосостояния различных групп населения и сокращение дифференциации доходов семей являются приоритетными целями социальной политики развитых стран.

Термин «уровень жизни» неразрывно связан с термином «качество жизни», который представляет собой показатель общего благополучия человека, являющийся более широким, чем материальная обеспеченность. Качество жизни может зависеть от состояния здоровья, свободы от стрессов и чрезмерной озабоченности, организованности досуга, уровня образования, доступа к культурному наследию.

Качество жизни - категория, с помощью которой характеризуют существенные обстоятельства жизни населения, определяющие степень достоинства и свободы личности каждого человека. Качество жизни нетождественно уровню жизни, включая и наиболее изощренные виды его определения, например, жизненные стандарты, поскольку различные экономические показатели дохода выступают только одним из многих (как правило, не менее 5-ти), критериев качества жизни. В правовом отношении качество жизни является реализацией права на достойную жизнь и свободное развитие человека.

Практическое значение категории качества жизни состоит, прежде всего, в способности конкретно задаваемой для данной личности или общности нормы выступать формой представления и обеспечения достоинства и свободы людей. Качество жизни может зависеть, например, от состояния здоровья, содержания решаемых проблем, свободы от стрессов и чрезмерной озабоченности, организованности досуга, уровня образования, доступа к культурному наследию.

В концепцию качества жизни, принятую в постиндустриальных обществах, включены ограничения на удовлетворение потребностей людей, обеспечивающие гармоничное развитие ноосферы. К этим ограничениям относятся:

- охрана окружающей среды;
- забота о безопасности производств и продукции;
- поддержание ресурсного потенциала страны.

В то же время центральными задачами в концепции качества жизни провозглашаются:

- обеспечение физического и морального здоровья общества;
- расширение употребления населением экологически чистых продуктов питания;
- гармонизация условия труда и т.д.

Таким образом качество жизни – многогранное явление, которое зависит от множества разнообразных причин, начиная от территории, где проживает население, то есть географических факторов, и заканчивая общей социально-экономической и экологической ситуацией, а также состоянием политических дел в стране. На уровень жизни в той или иной степени может влиять и демографическая ситуация, и жилищно-бытовые и производственные условия, объем и качество потребительских товаров.[5]

Выводы. Мировой опыт показывает, что эффективная социально-ориентированная рыночная экономика немыслима без демократической системы распределения доходов граждан. Распределительные отношения лежат в основе создания системы стимулов для участия в производственном процессе. Доходы населения определяют социальное положение в обществе, также уровень доходов каждого человека зависит от экономики страны, в которой он проживает. Таким образом, реализация результативного перераспределения доходов должна осуществляться посредством разработки государственных программ, предусматривающих конкретные меры, прежде всего в области регулирования доходов граждан, справедливого налогообложения и совершенствования системы социальной защиты граждан.[3]

Список использованных источников

1. Владимирова Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: [Текст]: Учеб. Пособ. – 3-е изд. – М.: «Дашков и К», 2004. – 231с.
2. Егоров В.В., Парсаданов Г.А. Прогнозирование национальной экономики: [Текст]: Учеб. Пособ. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 184с.
3. Лапушинская Г.К., Петров А.Н. Планирование в условиях рынка [Текст]: Учеб.пособие – М.: «Дашков и К», 2003. – 250с.
4. Крюков Р.В. Государственное регулирование национальной экономики: [Текст]: Учебник / под редакцией Р.В. Крюков – М.:Приор-издат., 2005 – 98 с.
5. Ю.П. Алексеев Социальная политика [Текст]: Учебник / под редакцией Ю.П. Алексеев, Экзамен, 2003 – 75 с.
6. Ефимова Е.Г. Экономика для юристов: [Текст]: Учебник.- М.: Флинта, 2001 – 198 с.

Белкина Е. С.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Решетникова Т. П., к.э.н., доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ВНУТРЕННЕГО КРИЗИСА ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена особенностям воздействия факторов внутренней среды на процессы стратегического управления и развития предприятия. Выделены основные элементы, которым необходимо уделять внимание при разработке стратегии, а также предлагается использовать один из существующих способов оценки внутренней среды. Обоснована необходимость исследования и анализа элементов, влияющих на предприятие в период внутреннего кризиса.

Ключевые слова: Прямое и косвенное воздействие, стратегическое управление, анализ внутренней среды, антикризисное управление, SNW-анализ, стратегическая модель

Keywords: The direct and indirect impacts, strategic management, analysis of the internal environment, crisis management, SNW-analysis, strategic model

Постановка проблемы. Изменение существующей стратегической модели управления в условиях внутренней и внешней нестабильности и, как следствие, внутреннего кризиса является наиболее актуальным направлением. Этому способствует множество причин, одна из которых – сложность поддержания стабильного развития в условиях постоянного изменения положения предприятия на рынке, следовательно, необходимо отметить важность влияния факторов как внутренней, так и внешней среды на прогнозирование будущего развития и состояния предприятия. Управление устойчивым развитием СХД должно базироваться на прогнозе будущего, который в современных условиях всё возрастающей нестабильности и неопределенности осуществить достаточно проблематично.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам выбора и реализации различных стратегий развития предприятий, а также отдельным аспектам их стратегического управления посвящены труды таких ученых как: Д. А. Аакер, И. Ансофф, О. С. Виханский, Б. Карлофф, Ф. Котлер, В. И. Круглов, А. Н. Люшкинов, А. П. Мищенко, О. Е. Россохина, Д. Траут, Р. А. Фатхутдинов и др. Авторами были рассмотрены различные стратегии управления предприятием, а также предложены пути выхода предприятия из кризиса на основе анализа внутренних и внешних факторов.

Изложение основного материала исследования. Под внешней средой понимают все факторы и условия, возникающие независимо от деятельности предприятия, но оказывающие влияние на его функционирование и дальнейшее развитие. Таким образом, выделяют две группы факторов внешней среды, влияющих на деятельность СХД:

1) прямого воздействия: влияние поставщиков, покупателей, продуктов заменителей (например, услуги, предоставляемые Интернет-магазинами), конкурентов в отрасли и потенциальных конкурентов, а также общественных и государственных организаций. Среду влияния внешних факторов прямого воздействия еще называют рабочим окружением предприятия. Данное окружение главным образом включает рынок сбыта, рынок снабжения, рынок капитала и рынок труда.

Между предприятием и этими рынками происходит постоянный прямой взаимообмен [5];

2) косвенного воздействия: экономические, политические, технологические, социальные и другие группы факторов.

В свою очередь, внутренние факторы, возникающие в результате деятельности самого предприятия, также могут быть главной причиной внутреннего кризиса, причем внутренние факторы усиливают действие внешних. Процесс планирования выхода из кризиса можно назвать стратегией и тактикой в антикризисном управлении, а сам выход из кризиса связан с устранением причин, вызвавших его. Кризисные ситуации могут возникать на всех стадиях жизненного цикла предприятия и в этом случае решающее значение в антикризисном управлении имеет стратегия управления. Когда становится понятным, что кризиса не избежать, в стратегии антикризисного управления главное внимание уделяется проблемам выхода из кризиса, все усилия сосредоточиваются на путях и средствах выхода из него [1, с. 304]. Таким образом, на сегодняшний день актуальным является изучение особенностей стратегического управления предприятием в условиях внутреннего кризиса.

По мнению Короткова Э. М., антикризисное управление — это управляемый процесс предотвращения или преодоления кризиса, отвечающий целям предприятия и соответствующий объективным тенденциям его развития [2]. Именно в таком управлении сочетаются предвидение опасности кризиса, анализ его симптомов, меры по снижению отрицательных последствий и использование методов для последующего развития.

Суть антикризисного управления выражается в следующих положениях:

- кризисы можно предвидеть, ожидать и вызывать;
- кризисы в определенной мере можно ускорять, отодвигать;
- к кризисам можно и нужно готовиться;
- кризисы можно смягчать;
- управление в условиях кризиса требует особых подходов, специальных знаний, опыта и искусства;
- кризисные процессы до определенного предела управляемы [3, с. 232].

В антикризисном управлении при разработке стратегии также следует определять факторы, лежащие в основе действий человека, т.е. лиц, принимающих решения. Этому условию стоит уделить особое внимание при построении стратегии, поскольку мониторинг и анализ деятельности СХД тесно связан с потоками информации, поступающими на предприятие. Большое количество информации затрудняет процесс выхода из кризиса и негативно сказывается на деятельности организации.

Однако в тоже время недостаточность информации ведет к искажению реального положения дел и не позволяет понять истинную суть ситуации. Поэтому, чтобы сформировать четкую и понятную картину, необходим классификационный выбор информации, регулирование ее объемных характеристик, корректирование по оценке полученных результатов [4, с. 4].

В таком случае значительную помощь в проведении антикризисной стратегии может оказать привлечение специалистов со стороны. Ими могут быть внешние консультанты, новые управляющие, ранее работавшие на других предприятиях и другие. Тем самым, выход из кризиса связан с устранением причин, вызвавших его, а сам процесс планирования этого выхода можно назвать стратегией и тактикой [1, с. 307].

Одним из возможных методов анализа внутренней среды предприятия является способ, основанный на качественном и количественном рассмотрении четырех элементов: бизнес-функции (маркетинг), менеджмент, бизнес-процессы (производство), а также ресурсы, обеспечивающие функционирование предприятия. В предложенном

подходе выбранные факторы оцениваются экспертным путем: каждый рассматриваемый фактор из внутренней среды предприятия относят к сильным сторонам (S), к нейтральным сторонам (N), либо к слабым сторонам (W) (рис. 1) [6, с. 34].

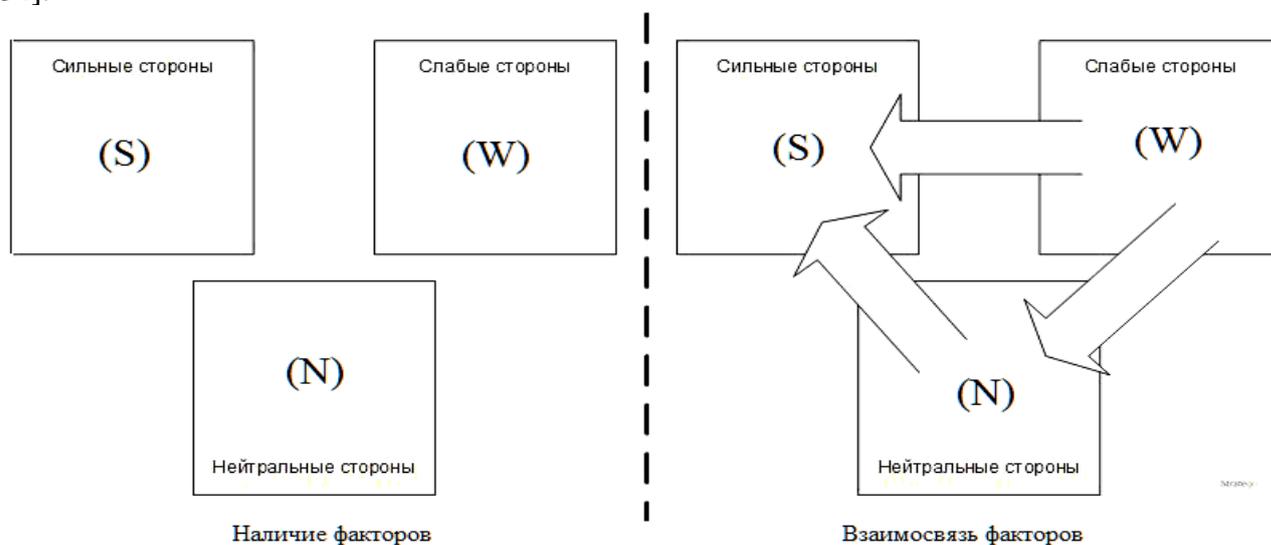


Рис. 1 Схема SNW-анализа

В SNW-анализе в отличие от других систем оценки дополняется нейтральной позицией, которая соответствует, как правило, среднеотраслевым значениям оценки того или иного фактора по аналогичным предприятиям, преследуя при этом цель выявить слабые и сильные стороны и пути их совершенствования. Данный метод является достаточно эффективным способом определения перспектив и стратегии дальнейшего развития СХД, потому что при использовании SNW-анализа на практике, предприятию зачастую хватает одной позиции по сильным сторонам, при наличии нейтральных, чтобы получить конкурентное преимущество.

Выводы. Разработка успешной стратегии предприятия, основанная на непрерывном мониторинге, сборе и анализе информации в условиях внутренней нестабильности, является важной составляющей, позволяющей занять устойчивое положение на рынке и возможность выхода из кризиса.

Список использованных источников

1. Тайгибова Т. Т. Разработка стратегии как инструмента антикризисного управления предприятием // Молодой ученый. — 2013. — №4. — С. 304-307.
2. Антикризисное управление: Учебник. — 2-е изд., доп. и перераб. / Под ред. проф. Э. М. Короткова. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 620 с. — (высшее образование)
3. Пострелова А. В., Маля Е. Н., Емельянова К. С. Оценка бизнеса в целях антикризисного управления предприятием // Молодой ученый. — 2013. — №9. — С. 231-233.
4. Антикризисное управление: Учеб. пос.: Ч. II. — М.: ИМПЭ им. А.С. Грибоедова, 2001. — 71 с.
5. Селезнев А.А. Факторы внешней среды, оказываемые прямое влияние на деятельность предприятия сферы услуг // Российское предпринимательство. — 2010. — № 12 Вып. 2 (174). — с. 146-150. — <http://www.creativeconomy.ru/articles/11419/> Дата обращения: 20.03.2016 г.
6. Чурлей, Э.Г. Методический подход к проведению стратегического анализа для формирования эффективных управленческих решений на основе маркетинговых инструментов // Вестник Полоцкого государственного университета. - Новополоцк : ПГУ, 2013. - № 13. - С. 32-38.

Белоусов В. А.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Рудченко Т.И., к.э.н., доцент

доцент кафедры экономической теории и государственного управления

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ

В статье «Антикризисные меры государственного регулирования занятости и безработицы» рассмотрена одна из наиболее актуальных и важных в настоящее время проблем – безработица. Показано, какую роль в современном мире играет безработица и предложены меры по борьбе с ней на основе проведенного анализ опыта РФ и зарубежных стран.

Ключевые слова: безработица, занятость, динамика безработицы, борьба с безработицей, влияние безработицы

Keywords: unemployment, employment, unemployment dynamics, fight against unemployment's, the impact of unemployment.

Постановка проблемы. Одной из острейших социальных проблем современных национальных экономик является безработица, которая в последние годы приобрела масштаб глобальной проблемы человечества. По оценкам Международной организации труда более 61 млн. рабочих мест были потеряны со времени начала мирового экономического кризиса в 2008 году, более 200 млн. человек в мире стали безработными. В связи с этим очень высока актуальность разработки антикризисных мер государственного регулирования в сфере занятости и безработицы. Проблемы безработицы широко обсуждается и политических дискуссиях.

Безработица выступает как сложное и противоречивое макроэкономическое явление экономической жизни и оказывает существенное влияние как на социально-экономическую, так и на политическую ситуацию в стране. В связи с этим очень важным является постановка проблемы антикризисных мер государственного регулирования занятости и безработицы. С одной стороны, безработица имманентно присуща рыночной экономике и имеет определенный позитивный эффект, связанный с конкурентной средой. С другой стороны, она несет экономические и социальные потери для общества, что выражается в недопроизводстве ВВП, утрате стабильного дохода и профессиональных навыков для потерявших работу, вызывает рост социальных выплат из госбюджета, обостряет социальную напряженность в обществе, способствует росту преступности, несет моральную и нравственную деградацию. Поэтому решение проблемы занятости и регулирование безработицы входит в число первоочередных задач для любой цивилизованной страны, соответственно, определение уровня безработицы является ключевым макроэкономическим показателем, определяющим результаты социально-экономической политики.

Цель статьи. Целью и задачами данного исследования является определение основных направлений регулирования безработицы в современных условиях. Для этого необходимо проанализировать преимущества и недостатки политики государства в борьбе с безработицей, показать проблемы, связанные с безработицей, определить роль и функции государства в борьбе с безработицей на современном этапе экономического развития. Эти проблемы актуальны и требуют научно обоснованного решения.

Анализ последних исследований и публикаций. Становление рыночных отношений в постсоциалистических странах обусловило необходимость исследования проблем безработицы и ее последствий, осмысление мирового опыта. Среди зарубежных ученых следует выделить труды Н. Мэнкью, С. Фишера, А. Оукена, Х. Ламперта и др. Глубокие исследования проблем занятости и безработицы проводились в работах ученых СНГ: Т. Заславской, Н. Римашевской, И. Масловой, В. Плакся, А. Гальчинского, Л. Гаряга, Ю. В. Николенко, В. Геец и др. Вместе с тем, существует ряд малоизученных аспектов безработицы и ее социально-экономических последствий, путей и методов государственного регулирования безработицы, особенно в условиях современного экономического кризиса.

Изложение основного материала исследования. На состояние рынка труда огромное влияние оказывает характер участия государственных институтов в экономике, проведение эффективной политики занятости, разработка действенного механизма государственного регулирования проблем занятости и безработицы. Важнейшими направлениями борьбы с безработицей являются: проведение макроэкономической политики содействия экономическому росту на основе рациональной занятости; достижение оптимальных соотношений в распределении трудоспособного населения по различным видам деятельности; повышение эффективности государственной политики в области занятости, в частности, создание и внедрение программ по созданию новых рабочих мест, содействие samozанятости, регулирование предложения рабочей силы по профессионально-квалификационному составу.

Следует заметить, что политика дешевой рабочей силы и низких социальных гарантий населению проводимая в 90-е гг., соответствовала идее Дж. Сакса о том, что высокая заработная плата стимулирует рост безработицы, а низкая - способствует росту занятости. Однако, даже небольшой рост занятости требовал значительного сокращения реальной заработной платы, которое вело к росту бедности в обществе [1, с.83]. Подобные меры способствовали не столько повышению спроса на труд, но, в гораздо большей степени, стимулировали его предложение, включая даже те категории населения, которые в условиях достаточного уровня социального обеспечения обычно не проявляют высокой экономической активности на рынке труда (пенсионеры, матери с малолетними детьми, учащиеся, инвалиды). Кроме того, низкая цена рабочей силы сокращала спрос на потребительском рынке, препятствовала внедрению новой техники и технологии, обостряла проблему реализации и провоцировала кризис неплатежей в экономике. В дальнейшем, для исправления ситуации в РФ предпринимались следующие меры:

- 1) Регулирование тарифицированного рабочего времени, коэффициента сменности - для сохранения рабочих мест, что позволило не только сохранить кадры, но и предотвратить массовую открытую безработицу.
- 2) Регулирование трудовых отношений, связанное с развитием социального партнерства предпринимателей и профсоюзов, солидарности занятых и безработных, осуществление диверсификации занятости и системы гибких трудовых контрактов (сроком менее года).
- 3) Для снижения безработицы среди подростков и выпускников учебных заведений предусматривались меры по профессиональной ориентации молодежи, субсидированию организации ученических рабочих мест на предприятиях, сезонной занятости молодежи, в том числе, на базе действующих учебных заведений, развитие молодежных бирж труда, центров социально-психологической адаптации выпускников, особенно для инвалидов и лиц, оставшихся без попечения родителей [2, с.323-363].

4) Стало внедряться обучение безработных основам предпринимательской деятельности, их финансовая поддержка при становлении собственного дела, в том числе формирование социально-деловых центров как инкубаторов малого предпринимательства [3, с.78].

5) Развитие малого предпринимательства как одно из самых действенных направлений борьбы с безработицей, результатом чего стало активное создание рабочих мест.

6) Профорientация и профессиональное обучение безработных граждан и незанятого населения [4, с. 27-38].

Результатом реализации этих мер стало уменьшение безработицы в 2000- е гг. (таблица 1)

Таблица 1.

Экономическая активность населения России в возрасте 15-72 лет в процентах на конец каждого года

Год	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Безработица, %	7,1	7,1	6,0	6,2	8,3	7,3	6,5	5,5	5,5

Самая низкая безработица на протяжении последнего десятилетия остается в Москве - на конец 2012 г. она оставляла менее 1%. Высокая безработица остается в Северокавказском федеральном округе - Чечне (27-32%) и Ингушетии (45-50%) [5].

Основной причиной роста безработицы в 2009 г. был мировой экономический кризис. С мая 2008 г. российские фондовые индексы перестали расти, а затем началось их падение. Снижение котировок акций российских компаний стало перерастать в обвал в конце июля 2008 г. В этот же период произошло снижение цен на нефть, вследствие чего сократились объемы доходов в бюджет. Результатом стало сворачивание многих бюджетных программ. В 2009 г. ВВП снизился на 7,8%. Осуществлялось чрезмерное кредитование отечественных компаний за рубежом. В августе 2008 г. произошла пятидневная война, что обострило отношения с Западом. Все эти причины в совокупности способствовали росту безработицы. В 2011 г. цены на нефть вернулись на уровень 2008 г., произошло восстановление финансового и валютного рынка, рост ВВП, что способствовало снижению безработицы.

Динамика безработицы в России за период 2011-2014 гг. представлена на рис. 1.

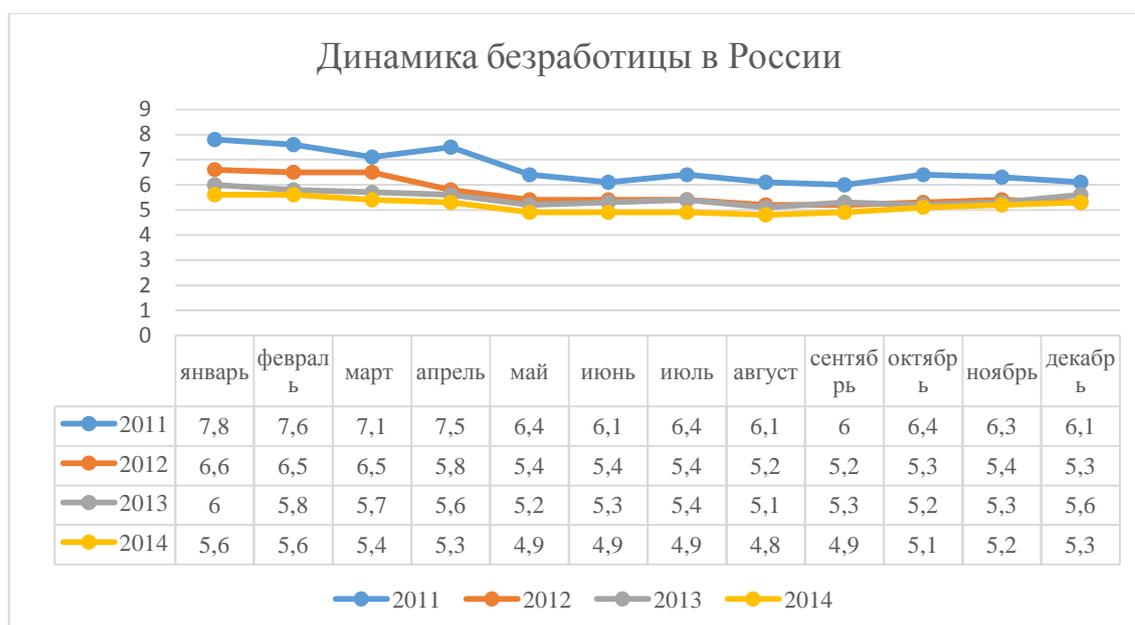


Рисунок 1. Динамика безработицы в России за период 2011-2014 гг.

Для сравнения рассмотрим динамику безработицы в США за аналогичный период (таблица 2).

Таблица 2.

Экономическая активность населения США в возрасте 15-72 лет в процентах на конец каждого года

Год	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Безработица, %	5,1	4,6	4,6	5,8	9,3	9,6	9,0	8,1	7,4

США, крупнейшая экономика мира, вошли в 2008 г. с кредитным, а особенно, ипотечным кризисом, что привело к прекращению выдачи кредитов, к серьезному банковскому кризису. Государство взяло на себя финансовые обязательства банков, у которых не хватало ликвидности, но это не улучшило ситуацию и привело к банкротству более пятидесяти банков и финансовых учреждений, к потере рабочих мест. К 2011 г. произошло восстановление финансовой системы и объемов ВВП, а в 2013 г. начался некоторый рост.

Динамика безработицы за период 2011-2014 гг. представлена на рис. 2:

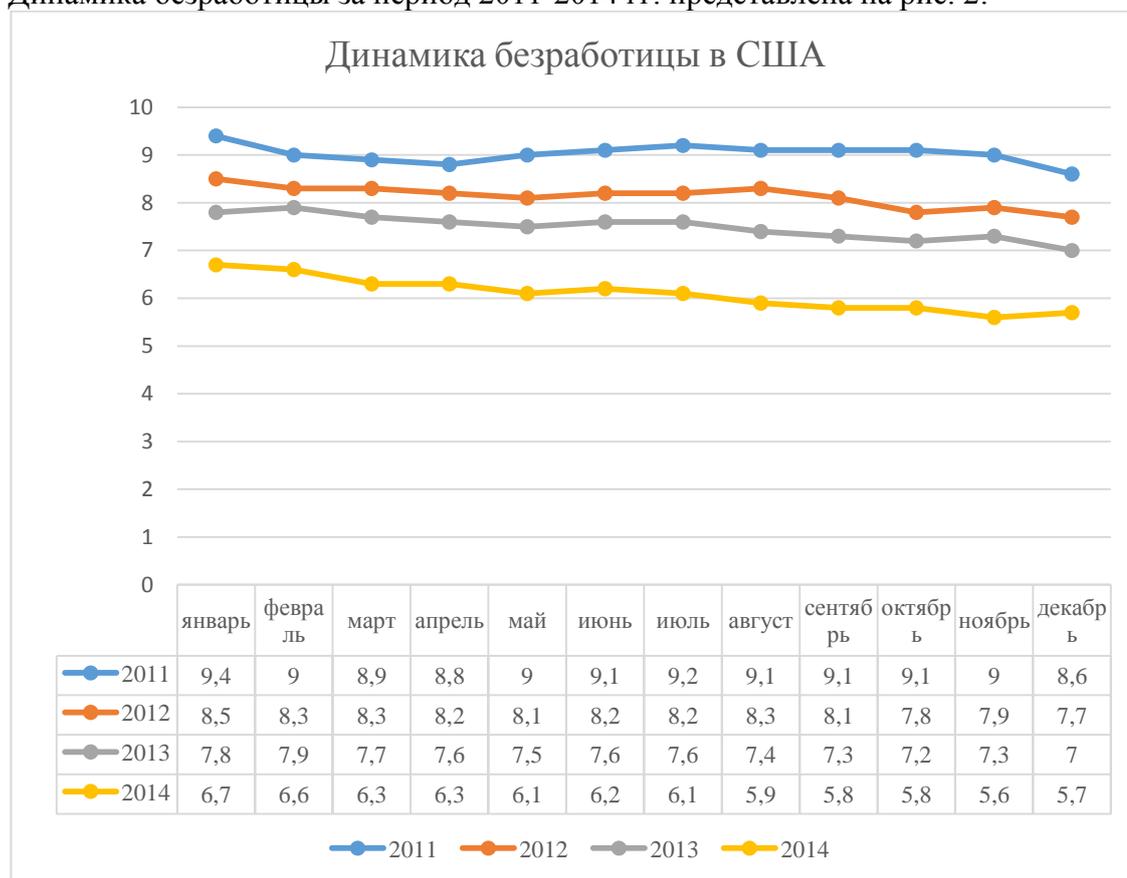


Рисунок 2. Динамика безработицы в США за период 2011-2014 гг.

Анализ опыта зарубежных стран по борьбе с безработицей свидетельствует, что следует признать полезными программы общественных работ, разработанные в США еще в 30-е годы XX в. Они имели первоначально общенациональный характер и включали в себя работы, не требующие высокой квалификации. Сегодня эти программы нацелены в большей степени на отдельные регионы, группы населения, рассчитаны на период снижения деловой активности, например в межсезонье. Как

правило, общественные работы делятся неполный рабочий день. В оставшееся время безработные могут заняться повышением квалификации, переподготовкой и поиском постоянной работы. Важной функцией общественных работ является также стимулирование создания рабочих мест в смежных отраслях. Так, согласно расчетам специалистов, каждые 100 рабочих мест в сфере общественных работ стимулируют возникновение еще 30-40 новых рабочих мест в других отраслях экономики [6, с.40-50]. Однако в России накопленный странами опыт борьбы с массовой и застойной безработицей пока не используется в полной мере, отсутствуют конкретные программы общественных работ на федеральном и региональном уровнях, в то время как они были бы особенно актуальны для депрессивных регионов, где закрываются неперспективные производства и останавливаются градообразующие предприятия. Также общественные работы целесообразно использовать для формирования современного муниципального хозяйства, социальной, транспортной, дорожной и экологической инфраструктуры. Организацию и финансирование общественных работ необходимо осуществлять на программно-целевой основе путем паритетного участия в их разработке и финансовом обеспечении региональных, местных органов власти и государственной службы занятости.

Выводы. Проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы.

1. Безработица внутренне присущая рыночной системе хозяйствования и превращается в проблему только тогда, когда превышает естественный уровень, который в условиях несовершенства рынка труда и уменьшения степени его саморегулируемости, представляет собой социально приемлемый уровень безработицы, зависящий от множества экономических и неэкономических факторов.

2. Как показала практика, уменьшение заработной платы не может существенно увеличить занятость (как полагали неоклассики), хоть и способно временно затормозить рост безработицы,

3. В российской экономике реальный уровень безработицы сильно искажен в результате действий таких факторов, как скрытая безработица и теневая занятость.

4. В условиях безработицы наиболее уязвимыми становятся молодые и пожилые люди, мигранты и работники со случайными заработками.

5. Политика занятости и защиты от безработицы включает три этапа: социальная поддержка безработных, сохранение рабочих мест, стимулирование занятости. При этом политика занятости может осуществляться как административными, так и экономическими методами.

6. Для реализации эффективной политики занятости должны осуществляться государственные программы по стимулированию роста занятости и увеличению количества рабочих мест в государственном секторе; организация общественных работ; подготовка и переподготовка, повышение квалификации безработных; программы по стимулированию работодателей для создания новых рабочих мест; социальное страхование от безработицы; обеспечение социальных гарантий и компенсаций людям, потерявшим работу.

7. Необходимы адресные меры по работе с конкретными лицами и семьями, связанные с преодолением как экономических, так и социальных последствий безработицы.

8. Особое внимание следует уделять повышению занятости молодежи, что положительно повлияет на качество трудового потенциала в средней и долгосрочной перспективе.

9. Необходима поддержка и поощрение научных исследований и разработок, связанных с преодолением безработицы

10. Политика стимулирования занятости и создания новых рабочих мест должна все более ориентироваться на региональный уровень, с учетом особенностей и перспектив регионального рынка.

Список использованных источников

1. Глуханок Н. С. Психология безработицы: введение в проблему / Н. С. Глуханок, А. И. Колобкова, А. А. Печеркина. - 2-е изд., доп. - М.: МПСИ, 2003. – 83 с.
2. Плакся В. И. Безработица: теория и современная российская практика: (соц.-экон. аспект) / В. И. Плакся; Рос. акад. гос. службы при Президенте РФ. - М.: РАГС, 2005. - 382 с.
3. Лукьянченко Н. Д. Социально-экономические проблемы длительной безработицы в Донецком регионе / Н. Д. Лукьянченко, Е. С. Шипец // Старопромислові регіони Західної і Східної Європи в умовах інтеграції / Донец. нац.. ун-т. – Донецьк: ДонНУ, 2003. - С. 82 - 85.
4. Гоффе Н. Влияние кризиса на занятость и безработицу / Н. Гоффе // Мировая экономика и международные отношения. - 2012. - № 8. - С. 27 - 38.
5. Уровень безработицы в России [электронный ресурс] – Режим доступа: <https://person-agency.ru/statistic-regions.html>
6. Гришин И. Стимулирование и динамизация занятости / И. Гришин // Мировая экономика и международные отношения. - 2012. - № 4. - С. 40 - 50.
7. Безработица, структурная перестройка экономики и рынок труда в Восточной Европе и России / Ин-т экономического развития Всемирного банка; под ред. Р. Емцова. - М.: Инфра-М, 1995. - 477 с.
8. Иванов Н. Мировой кризис и рынок труда / Н. Иванов // Мировая экономика и международные отношения. - 2011. - № 11. - С. 3 - 17
9. Использование незанятого населения при создании инфраструктуры специальных экономических зон / Г. М. Теплицкий, Ю. В. Макогон, Н. Д. Лукьянченко и др. – Донецк: ДонНУ, 2001. -105 с.
- Гобсон Дж. Проблемы безработицы / Джон Гобсон; пер. с англ. В. Либина; под ред. С. Л. Франка. - 2-е изд. - М.:Либроком, 2011. - 143 с.

Бибик А.Г.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Кравченко А.А., к.т.н., доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ РАСШИРЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА В УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РЕШЕНИЯ

Исследованы проблемы снижения воспроизводства в угольной промышленности, намечены основные пути инвестирования расширенного воспроизводства.

Ключевые слова: Инвестирование, расширенное воспроизводство, шахта, инвестор, капитал, приватизация.

Keywords: Investment, expanded reproduction, mine, investor, capital, privatization, resources.

Постановка проблемы. Затянувшийся кризис угледобывающей отрасли отмечен сужением производства, переходом на экстенсивные пути развития, что требует поиска новых путей инвестирования расширенного воспроизводства, модернизации, технического переоснащения шахт, повышения инвестиционной привлекательности угольных предприятий. Проблемы инвестирования угольной промышленности в условиях мирового обострения кризисной ситуации в угледобывающей отрасли в целом становятся жизненно важными для работы угольных предприятий, ставят вопрос об их существовании как таковых. Отсутствие эффективной саморегулирующей системы экономического развития, существенная потеря экономического потенциала промышленности поставило шахты в условия самовыживания, ведущего либо к последующей ликвидации большинства из них, либо к борьбе за сохранение потенциала, составляющего инвестиционную привлекательность предприятия [1]. В связи с этим проблемы инвестирования расширенного воспроизводства на угольных предприятиях становятся особенно актуальными.

Цель статьи определить проблемы инвестирования расширенного воспроизводства угольных предприятий; обозначить перспективы их решения.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием вопросов, касающихся привлечения инвестиций в угольную промышленность и их социально-экономических аспектов занимаются такие ученые, как: Амоша А.И., Макогон Ю.В., Салли В.И., Стариков А.П., Кабанов А.И., Трифонова Е.В. и другие.

Изложение основного материала исследования. Традиционно действенный путь решения проблемы инвестирования расширенного производства – увеличение государственных ассигнований в развитие и поддержку шахт. Однако современное положение экономики Донбасса, значительно пострадавшей в результате военных действий, не имеющей должной законодательной базы, фактически исключает государственные вложения в угольную отрасль данного региона. При этом угольная промышленность остро нуждается в модернизации, техническом переоснащении. При условии, что государство не способно реализовать программу развития всей отрасли, возникает необходимость адресной помощи наиболее перспективным предприятиям, привлечения частного капитала [2]. Но существенная проблема заключается в том, как привлечь внимание инвестора к шахтам, подавляющее большинство которых являются убыточными.

Адресное инвестирование в простое и расширенное воспроизводство мощностей как одна из центральных проблем в условиях ограниченности инвестиций, ставит

задачи выделения ряда принципов адресного инвестирования тех шахт, которые имеют потенциал и возможность быть конкурентоспособными. Процесс совершенствования инвестиционной политики для адресного инвестирования отдельных угольных предприятий вызвал необходимость объективной оценки параметров, определяющих инвестиционную привлекательность шахт. Среди показателей, характеризующих инвестиционную привлекательность угольных шахт, горно-геологические, производственно-технические, экономические, финансовые параметры [4].

В 2011 Министерство угольной промышленности Украины завершало предварительный этап распределения шахт, находящихся в госсобственности, по категориям. В результате анализа 63 шахты отнесены к перспективным и определена общая необходимая сумма инвестиций — 47,3 млрд грн. Среди убыточных угледобывающих госпредприятий, которые предполагается закрыть, названы 103 шахты, 2 шахтоуправления, 1 угольный разрез. Также опубликован перечень шахт, относящихся к категории инвестиционно привлекательных. В нем 38 предприятий, рекомендованных к приватизации. Таким образом, была осуществлена основная часть работы, предусмотренной программой реформирования угольной отрасли.[3]

Одним из содержательных путей реформирования инвестирования является непосредственная приватизация, создание механизмов привлечения акционерного капитала для инвестирования развития производства угольных компаний[4]. Возможность приобретения контрольного пакета акций угольной шахты в процессе приватизации должна сопровождаться соответствующим изменением законодательной базы относительно законов, регламентирующих вопросы добычи угля: право использования инвестором полезного ископаемого в пределах горного отвода должно быть исключительным, т.е. не может одновременно предоставляться и другим лицам.

Инвестор совместно с шахтой должен разрабатывать научные принципы и оптимальные подходы функционирования экономико-правовой модели конкретного предприятия, определять важность инвестиций, что обеспечит функционирование шахты как единого технологического комплекса. Комплексные ресурсные и экономические решения в области внедрения современных технологий добычи и обогащения угля могут кардинально изменить сложившуюся за длительный период иждивенческую политику при решении проблем воспроизводства шахтного фонда.

Примером успешного привлечения инвестора к решению проблем расширенного воспроизводства стала работа угольной компании «Шахта «Красноармейская-Западная №1» (с 9 сентября 2010 г. «Публичное акционерное общество «Шахтоуправление «Покровское»). В результате многократных попыток найти стратегических партнеров был выбран союз с отечественным инвестором, имеющим опыт работы в технологической цепочке «добыча угля - обогащение - коксохимия - металлургия». Были определены критерии, которым должен отвечать потенциальный инвестор: упреждающее инвестирование, направленное на подъем производства, повышение производительности труда и снижение себестоимости; обеспечение предприятия необходимыми оборотными средствами и санация финансово-экономического состояния; повышение качества и обеспечение конкурентоспособности продукции и ее поэтапный рост; своевременная выплата заработной платы и обеспечение налоговых платежей всех уровней; сохранение рабочих мест, снижение остроты социальных проблем в трудовых коллективах и регионе за счет реализации целевых социальных и благотворительных программ.

Выводы. Для восстановления расширенного воспроизводства угольных предприятий Донбасса необходимо реформирование инвестиционной политики; приоритеты государственных инвестиций должны постепенно заменяться увеличением вложений частного капитала, приватизацией предприятий, конкурентоспособных в условиях глобального экономического кризиса.

Список использованных источников

1. Амоша А.И., Кабанов А.И., Стариченко Л.Л. Об инвестиционном обеспечении угледобычи в Украине // Уголь Украины. – 2008. – №8. – С. 3-5.
2. Амоша А.И., Ильяшов М.А., Салли В.И. Системный анализ шахты как объекта инвестирования. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2002. – 68с.
3. Стариков А П Пути привлечения инвестиций в угольную промышленность Украины Уголь Украины, № 8, 2006 -С1416
4. Кравченко А.А. Разработка методики углубленной оценки инвестиционной привлекательности угольных шахт / Кравченко А.А., Демин И.К., Митрошичев И.О. // Научные труды ДонНТУ: серия экономическая. – 2005. – №91. – С. 115 – 122

Бодякова О.М, Лепина Е.А.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Миньковская М.В., к.э.н., доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

ОЦЕНКА РИСКОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

В статье рассматриваются методы оценки рисков, информационное обеспечение анализа рисков. Предлагается использовать метод управления рисками MSF в кризисных условиях, который будет способствовать систематизации политики управления рисками. Так же рассматриваются пути снижения степени влияния рисков на результаты деятельности предприятия.

Ключевые слова: Риски, оценка, методы, дисперсии, мониторинг, контроль.

Keywords: Risk, assessment, techniques, dispersions, monitoring, control

Постановка проблемы. Современный уровень развития научных знаний в области информатики, к сожалению, не позволяет однозначно, численными методами охарактеризовать качество имеющейся информации. Все существующие методы такой оценки являются субъективными, относительными и ограниченными требованиями текущего момента. Поэтому, общепринято считать более качественной ту информацию, которая характеризуется меньшим объемом и, при множестве возможных вариантов (альтернатив) решения поставленной задачи, позволяет выбрать наиболее верное и рациональное решение. Так как процесс управления риском, как и всякий процесс управления, связан с процедурой принятия решения, т.е. с выбором одного из многих вариантов развития событий в сложившейся на данный момент ситуации, то необходимым условием своевременной и адекватной реакции субъекта управления на изменения в объекте является: наличие у субъекта управления объемов заранее запасенной и систематизированной информации, достаточно полно характеризующей объект управления и окружающую его среду, а так же справочной, нормативно-методической информации по анализу риска; возможность корректировки информации в созданных базах данных; обеспечение субъекта управления необходимыми технологиями обработки информации, т.е. наличие алгоритмов сбора, хранения и поиска необходимой информации.

На основании вышесказанного, кажется возможным свести создание системы управления безопасностью (риском) на предприятии к организации на нем распределенной системы сбора и обмена данных, причем, учитывая потенциально возможные объемы информации, имеющей отношение к безопасности крупного промышленного объекта, эта система должна быть реализована на основе современных информационных технологий, в частности, с применением компьютерных сетей и передового программного обеспечения в области создания баз данных с максимально ориентированным на пользователя интерфейсом. В связи с этим, ключевым этапом на пути создания системы управления риском становится разработка структуры ее информационной базы. Структуру создаваемой информационной базы должны составлять элементы, нацеленные на накопление и использование информации, содержащейся в банках данных по анализу риска, для комплексного анализа безопасности производства. Эти элементы названы “модулями”, что соответствует применяемой в информатике терминологии. Сегодня в структурах информационных баз такого рода можно выделить три разновидности элементов-модулей. Первая из них

– это модули 1 и 8, в том или ином виде обязательные для информационного обеспечения деятельности любой службы, сотрудники которой активно работают с документацией. Вторая – модули со 2-го по 6-ой, составляют ядро информационного обеспечения отечественных промышленных предприятий в ходе выполнения их сотрудниками своих основных, традиционных служебных обязанностей, независимо от того, выполняется на предприятии анализ риска или нет. Третий вид структурных элементов может быть представлен только одним модулем – “Модуль “Анализ риска”. Фактически в нем содержатся шаблоны для проведения анализа риска, поэтому структура информационного взаимодействия этого модуля с другими элементами информационной базы определяется спецификой исходных данных, необходимых для информационной поддержки проводимых процедур анализа риска. Основным преимуществом, а также доказательством правомочности именно такого подхода к разделению функций между компонентами, составляющими информационную базу и, как следствие, к построению ее структурной схемы, является то, что в этом случае создаваемое информационное обеспечение позволит найти комплексное решение задачи повышения уровня безопасности производственных процессов. Так как, по существу, такую информационную базу будет составлять набор взаимодополняющих друг друга информационных моделей конкретного промышленного предприятия, посредством которых производство отображается как система “человек – машина – среда” с подсистемами “человек – безопасность производства” (модули 2 и 3), “машина – безопасность производства” (модули 4 и 5) и “среда – безопасность производства”, что на сегодняшний день признано наиболее правильным. Необходимые процедуры объединения моделей всех трех подсистем осуществляются в два этапа: предварительного, в форме ретроспективного взгляда на события (модуль 6) и окончательного, в форме анализа риска как комплексного количественного показателя безопасности всей системы (модуль 7). Следовательно, при таком структурном исполнении создаваемая информационная база будет являться своеобразным носителем, синтезатором моделей обеспечения промышленной безопасности в структуре информационного обеспечения системы управления риском на предприятии. Время реакции системы управления риском на предприятии на изменения в объекте управления, при условии сформированных банков данных, в первую очередь будет зависеть от времени необходимого для проведения анализа риска сотрудниками службы охраны труда по той или иной, оптимальной для каждого конкретного случая, методике. Очевидно, что время такого анализа зависит от большого количества трудно учитываемых факторов, а именно опыта и числа исполнителей, характера объекта, требуемой точности и т.п.

Информационное обеспечение процессов управления рисками должно быть достоверным, своевременным и достаточным для принятия обоснованных управленческих решений на всех уровнях управления производством и другими видами деятельности субъектов рыночной экономики. Предпринимательские риски могут возникнуть при осуществлении деятельности в результате влияния многочисленных факторов. Они могут возникнуть вследствие внутренних для фирмы решений или вследствие воздействия внешней предпринимательской среды. Необходимо определить какой из факторов в наибольшей степени влияет на возникновение рисков и оценить уровень риска.

Цель статьи. Целью данной статьи является определение целесообразности применения оценки рисков, которые возникают при проведении предпринимательской деятельности, на основании математического аппарата в кризисных условиях деятельности предприятий.

Анализ последних исследований и публикаций. Развитию рисков в предпринимательской деятельности посвящены работы многих ученых (Стердженс, Г.

Марковиц, У. Шарп, В. Ойгензихт). Обосновано методический инструментарий формирования необходимого уровня доходности финансовых операций с учетом фактора риска.

Изложение основного материала исследования. В настоящее время проблема риска в предпринимательской деятельности особо актуальна, ведь в условиях современной экономики в предпринимательскую деятельность вносятся дополнительные элементы неопределенности, что расширяет зоны рискованных ситуаций. В этих условиях возникают неясность и неуверенность в получении ожидаемого конечного результата, а, следовательно, возрастает и степень предпринимательского риска. Под предпринимательским риском понимается риск, возникающий при любых видах деятельности, связанных с производством продукции, товаров, услуг, их реализацией, товарно-денежными и финансовыми операциями, коммерцией, осуществлением социально-экономических и научно-технических проектов. В рассматриваемых видах деятельности приходится иметь дело с использованием материальных, трудовых, финансовых, информационных (интеллектуальных) ресурсов, так что риск связан с угрозой полной или частичной потери этих ресурсов. В итоге предпринимательский риск характеризуется как опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучение доходов по сравнению с вариантом, рассчитанным на рациональное использование ресурсов в данном виде предпринимательской деятельности. Иначе говоря, риск есть угроза того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных расходов сверх предусмотренных прогнозом, программой его действий, либо получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал. При установлении предпринимательского риска надо различать понятия «расход», «убытки», «потери». Любая предпринимательская деятельность неизбежно связана с расходами, тогда как убытки имеют место при неблагоприятном стечении обстоятельств, просчетах и представляют собой дополнительные расходы сверх намеченных. Сказанное характеризует категорию «риск» с качественной стороны, но создает основу и для перевода понятия «предпринимательский риск» в количественное. Если риск - это опасность потери ресурсов или дохода, то существует его количественная мера, определяемая абсолютным или относительным уровнем потерь. В абсолютном выражении риск может определяться величиной возможных потерь в материально-вещественном (физическом) или стоимостном (денежном) выражении, если только ущерб поддается такому измерению. В относительном выражении риск характеризуется как величина возможных потерь, отнесенная к некоторой базе, в виде которой наиболее удобно принимать либо имущественное состояние предпринимателя, либо общие затраты ресурсов на данный вид предпринимательской деятельности, либо ожидаемый доход (прибыль) от предпринимательства [1-3,8].

При увеличении роста условно-постоянных затрат возникают финансовые риски, которые относятся к группе структурно-финансовых рисков и характеризуются высоким уровнем коэффициента левериджа. Структурно-финансовый риск зависит от валютной инвестиционной политики, что на прямую формирует неэффективную структуру условно постоянных затрат предприятия. Для снижения влияния фактора риска на величину доходности при конкретных факторах предлагается методический инструмент оценки финансовых рисков с использованием экономически статистических методов экспертной оценки и финансового анализа.

Уровень риска определяется следующей формулой [5,6]:

$$У_{фр} = ВР \cdot Р \quad (1)$$

где $У_{фр}$ – уровень соответствия финансового риска,

$ВР$ – вероятность возникновения риска, выраженная бета-коэффициентом или коэффициентом вариации,

R – размер возможных финансовых потерь, выражается в абсолютной величине.

Далее оцениваем дисперсию, которая характеризует степень изучаемого показателя, в данном случае ожидаемого дохода от осуществления финансовых операций по отношению к его средней величине:

$$\sigma^2 = \sum_{i=1}^n (R_1^D - \bar{R}^D)^2 \quad (2)$$

где R_1 – конкретное значение возможных вариантов ожидаемого дохода по определенным финансовым операциям;

\bar{R} – среднее ожидаемое значение дохода по отдельным финансовым операциям;

P_i – вероятность или возможная частота получения отдельных вариантов ожидаемых доходов по конкретной финансовой операции;

n – количество наблюдений.

Среднеквадратическое стандартное отклонение рассчитывается по формуле для оценки индивидуального финансового риска в предпринимательской деятельности :

$$Q = \sqrt{\sum_{i=1}^n (R_1^D - \bar{R}^D) \cdot P_i} \quad (3)$$

Коэффициент вариации рассчитывается:

$$CV = \frac{Q}{R^D} \quad (4)$$

Он позволяет определить уровень риска, если показатели средне ожидаемого дохода различаются между собой.

Для оценки индивидуального финансового риска применяется β коэффициент:

$$\beta = \frac{K \cdot \sigma_{\text{инд}}}{\sigma_{\text{ФР}}} \quad (5)$$

где β коэффициент позволяет определить индивидуальный систематический финансовый риск по отношению уровню риска финансового рынка в целом. Используется обычно для оценки риска в процессе инвестиций в отдельные ценные бумаги,

K – степень корреляции между уровнем доходности по индивидуальным ценным бумагам.

Также в необходимо учитывать расчет премии за риск:

$$RP_n = (\bar{R}_n - A_n) \cdot \beta, \quad (6)$$

где \bar{R}_n – средняя норма доходности на финансовом рынке.
 A_n – безрисковая форма доходности на финансовом рынке.

Если $\beta = 1$, то это соответствует уровню риска.

Если $\beta > 1$, то это высокий уровень риска.

Если $\beta < 1$, то это низкий уровень риска.

При определении общего уровня доходности финансовых операций с учетом фактора риска используется следующая формула:

$$RD_n = A_n + RP_n, \quad (7)$$

где RD_n – общий уровень доходности по конкретному финансовому (фондовому) инструменту с учетом фактора риска;

A_n – безрисковая норма доходности на финансовом рынке;

RP_n – уровень премии за риск по конкретному финансовому (фондовому) инструменту.

Актуальной в кризисных условиях является методология управления рисками MSF, которая регламентирует непрерывную и активную работу над риском до тех пор, пока он либо исчезает, либо превращается в проблему, с которой необходимо справиться. Процесс управления рисками в MSF разбит на шесть фаз, посредством которых проектная группа управляет текущими рисками. В MSF фазы управления рисками описаны следующим образом [8,9].

Выявление рисков (risk identification) — это фаза, позволяющая членам проектной группы вынести на обсуждение всей команды факты наличия рисков. Выявление рисков является начальной стадией процесса управления ими. Оно должно быть осуществлено как можно раньше, и к нему необходимо постоянно возвращаться на протяжении всего жизненного цикла проекта.

Анализ рисков (risk analysis) — это фаза преобразования накопленных во время предыдущего шага оценок и данных в форму, позволяющую осуществить приоритезацию рисков. Приоритезация рисков (risk prioritization) позволяет проектной группе производить управление наиболее важными из них, выделяя для этого необходимые ресурсы.

Планирование рисков (risk planning) производится исходя из информации, полученной на этапе их анализа, и имеет своей целью выработку стратегий, планов и конкретных шагов. Календарное планирование рисков (risk scheduling) интегрирует эти планы в повседневный процесс управления проектом, обеспечивая непрерывность управления рисками. Эта стадия напрямую увязывает планирование рисков с планированием проекта в целом.

Мониторинг рисков (risk tracking) производится для наблюдения за конкретными рисками и прогрессом в осуществлении составленных планов. Мониторингу должны быть подвергнуты сделанные оценки вероятности (probability) риска, его угрозы (impact), ожидаемая величина риска (exposure) и прочие факторы, способные повлиять на приоритет рисков. Наблюдению подвергаются также составленные планы, имеющиеся ресурсы и принятый календарный график. Мониторинг рисков обеспечивает прозрачность процесса управления рисками проекта на различных уровнях в дополнение к стандартному процессу управления проектом, отслеживающему степень завершенности проектных задач. Отчетность о рисках (risk reporting) обеспечивает информирование проектной группы, спонсоров и других заинтересованных сторон о состоянии рисков проекта и планов по управлению ими.

Корректирование ситуации (risk control) представляет собой процесс исполнения принятых в отношении рисков планов и контроля за ходом их исполнения. Этот процесс также включает в себя инициирование изменений всего проекта (project change control requests), если изменения в состоянии рисков либо в соответствующих планах влияют на прогнозируемый объем работы, требуемые ресурсы или сроки.

Извлечение уроков (risk learning) формализует процесс усвоения накопленного за время работы над проектом опыта в форме, доступной для использования как внутри проектной группы, так и на уровне всего предприятия.

Фазы являются логическими шагами и они не обязательно для каждого из рисков должны следовать друг за другом в строгом хронологическом порядке. Прежде чем принять решение о рисковом вложении капитала, финансовый менеджер должен определить максимальный объем убытка по данному риску, сопоставить его с объемом вкладываемого капитала. Сравнить его со всеми собственными финансовыми ресурсами и определить, не приведет ли потеря этого капитала к банкротству инвестора. Объем убытка от вложения капитала может быть равен объему данного капитала, быть меньше его или больше. Достижение оптимальной вероятности результата состоит в том, что из возможных решений выбирается то, при котором вероятность результата является приемлемой для инвестора. На практике применение правила оптимальной

вероятности результата обычно сочетается с использованием правила оптимальной колеблемости результата, сущность последнего заключается в том, что из возможных решений выбирается то, при котором вероятности выигрыша и проигрыша для одного и того же рискованного вложения капитала имеют наименьший разрыв.

Стремление оптимального сочетания размера выигрыша и величины риска заключается в том, что менеджер оценивает ожидаемые величины выигрыша и риска и принимает решение вложить капитал в то мероприятие, которое позволяет получить ожидаемый выигрыш и одновременно избежать большого риска. Правила принятия решения рискованного вложения капитала дополняются различными способами выбора варианта решения. Среди последних выбор: варианта решения при условии, что известны вероятности возможных хозяйственных ситуаций; варианта решения при условии, что вероятности возможных хозяйственных ситуаций неизвестны, но имеются оценки их относительных значений, варианта решения при условии, что вероятности возможных хозяйственных ситуаций неизвестны, но известны основные направления оценки результатов вложения капитала.

В первом случае определяется среднее ожидаемое значение нормы прибыли на вложенный капитал по каждому варианту и выбирается вариант с наибольшей нормой прибыли. Во втором путем экспертной оценки устанавливается значение вероятности условий хозяйственных ситуаций и проводится расчет среднего ожидаемого значения нормы прибыли на вложенный капитал. В третьем случае имеются три направления оценки результатов вложения капитала: выбор максимального результата из минимальной величины; выбор минимальной величины риска из максимальных рисков; выбор средней величины результата. Расчет по оценке риска и выбору оптимального варианта вложения капитала производится при помощи математических методов, которые изучаются такими дисциплинами, как эконометрия, финансовый менеджмент, экономический анализ.

Предприниматель в процессе своих действий на рынке обязан выбрать стратегию, которая бы позволила ему уменьшить степень риска. Математический аппарат для выбора стратегии в конфликтных ситуациях дает теория игр, которая позволяет предпринимателю или менеджеру лучше понимать конкурентную обстановку и свести к минимуму степень риска. Анализ с помощью приемов теории игр побуждает предпринимателя рассматривать все возможные альтернативы как своих действий, так и стратегии партнеров, конкурентов. Теория игр помогает решать многие экономические проблемы, связанные с выбором, определением наилучшего положения, подчиненного только некоторым ограничениям, вытекающим из условий самой проблемы. Следовательно, риск имеет математически выраженную вероятность наступления потери, которая опирается на статистические данные и может быть рассчитана с достаточно высокой степенью точности. Центральное место в оценке предпринимательского риска занимают анализ и прогнозирование возможных потерь ресурсов при осуществлении предпринимательской деятельности. Имеется в виду не расход ресурсов, объективно обусловленный характером и масштабом предпринимательских действий, а случайные, непредвиденные, но потенциально возможные потери, возникающие вследствие отклонения реального хода предпринимательства от задуманного сценария. Чтобы оценить вероятность тех или иных потерь, обусловленных развитием событий по непредвиденному варианту, следует прежде всего знать все виды потерь, связанных с предпринимательством, и уметь заранее исчислить их или измерить как вероятные прогнозные величины. При этом естественно желание оценить каждый из видов потерь в количественном измерении и уметь свести их воедино, что, к сожалению, далеко не всегда удается сделать. Здесь надо иметь в виду одно важное обстоятельство. Случайное развитие событий, оказывающее влияние на ход и результаты предпринимательства, способно

приводить не только к потерям в виде повышенных затрат ресурсов и снижения конечного результата. Оно может вызвать увеличение затрат одного вида ресурсов и снижение затрат другого вида, т.е. наряду с повышенными затратами одних ресурсов может наблюдаться экономия других. Если случайное событие оказывает двойное воздействие на конечные результаты предпринимательства, имеет неблагоприятные и благоприятные последствия, то при оценке риска надо в равной степени учитывать и те, и другие. Иначе говоря, при определении суммарных возможных потерь следует вычитать из расчетных потерь сопровождающий их выигрыш. Экономическое поведение предпринимателя в рыночных условиях основано на выбираемой, на свой риск реализуемой индивидуальной программе предпринимательской деятельности в рамках возможностей, которые вытекают из законодательных актов. Каждый участник рыночных отношений изначально лишен заранее известных, однозначно заданных параметров, гарантий успеха: обеспеченной доли участия в рынке, доступности к производственным ресурсам по фиксированным ценам, устойчивости покупательной способности денежных единиц, неизменности норм и нормативов и других инструментов экономического управления.

Выводы. Объективность риска связана с наличием факторов, существование которых в конечном счете не зависит от действия предпринимателей. В то же время отдельные ученые разрабатывают субъективный подход к риску. Именно предприниматель оценивает ситуацию, формирует множество возможных исходов и представляет вероятности их осуществления, делает выбор из множества альтернатив. В условиях рыночной экономики наибольшую прибыль, как правило, приносят рыночные операции с повышенным риском. В кризисных условиях для избежания рисков можно рекомендовать стратегию «замирания» для того, чтобы провести аудит всех активов, оценить реальную стоимость активов для их использования в следующих этапах развития бизнеса и самое главное выявить есть ли материальные и финансовые резервы у предприятия, что является гарантией снижения предпринимательских рисков.

Список использованных источников

1. Авдошин, С.М. Информатизация бизнеса. Управление рисками / С.М. Авдошин, Е.Ю. Песоцкая. - М.: ДМК Пресс, 2011. - 176 с.
2. Балдин, К.В. Управление рисками в инновационно-инвестиционной деятельности предприятия: Учебное пособие / К.В. Балдин. - М.: Дашков и К, 2013. - 420 с.
3. Мамаева, Л.Н. Управление рисками: Учебное пособие / Л.Н. Мамаева. - М.: Дашков и К, 2013. - 256 с.
4. Новиков, А.И. Теория принятия решений и управление рисками в финансовой и налоговой сферах: Учебное пособие / А.И. Новиков, Т.И. Солодка. - М.: Дашков и К, 2013. - 288 с.
5. Плошкин, В.В. Оценка и управление рисками на предприятиях: Учебное пособие / В.В. Плошкин. - Ст. Оскол: ТНТ, 2013. - 448 с.
6. Рыхтикова, Н.А. Анализ и управление рисками организации: Учебное пособие / Н.А. Рыхтикова. - М.: Форум, 2012. - 240 с.
7. Стребел, П. Грамотные ходы. Как умные стратегия, психология и управление рисками обеспечивают успех бизнеса / П. Стребел, Э. Олссон; Пер. с англ. А. Столяров. - М.: Олимп-Бизнес, 2013. - 208 с.
8. Уродовских, В.Н. Управление рисками предприятия: Учебное пособие / В.Н. Уродовских. - М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2012. - 168 с.
9. Домашенко, Д.В. Управление рисками в условиях финансовой нестабильности / Д.В. Домашенко, Ю.Ю. Финогенова. - М.: Магистр, ИНФРА-М, 2010. - 238 с.

Бочарова А. Д.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Шумаева Е.А., к.гос.упр.

доцент кафедры менеджмента и хозяйственного права

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

МОТИВАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ АНТИКРИЗИСНОЙ СТРАТЕГИИ

В статье исследованы основные требования к системам мотивации инновационной деятельности персонала предприятия в условиях антикризисного управления. Проанализированы основные тенденции и направления развития мотивации инновационной деятельности при реализации антикризисных программ.

Ключевые слова: мотивация персонала, инновационная деятельность, антикризисная стратегия, антикризисное управление.

keywords: personnel motivation, innovation, anti-crisis strategy, crisis management.

Постановка проблемы. В условиях современного рынка социально-экономическая система, недооценивающая роль инновационного потенциала, ослабляет свои позиции на рынках, теряет потребителей, снижает размеры прибыли. Все это способствует возникновению кризисной ситуации, предприятие попадает в кризис неплатежеспособности (ликвидности) и как результат несостоятельность (банкротство) и крах всей системы. Таким образом, развитие инноваций и инновационного сектора соответственно должно стать приоритетным направлением, как предприятия, так и государственной политики в условиях стремления общества и государства выйти на качественно новый уровень развития. С учетом этого поиск возможных решений проблем управления инновационными процессами и проектами становится одной из важнейших задач антикризисного управления. Кроме того, необходимым становится учет такого элемента антикризисного управления, как оценка возможностей эффективного использования наработанных исследователями опыта инновационного управления.

Мотивация инновационной деятельности выполняет важную задачу воздействия на поведение человека для достижения целей инновационного развития. Недостаточность мотивации инновационной деятельности работников препятствует функционированию процесса нововведения на предприятии, так как в его основе – деятельность людей, создающих, реализовывающих, внедряющих преобразования.

В современном обществе деятельность некоторых предприятий и организаций показывает, что реализуемые нововведения часто отторгаются персоналом организации и сопровождаются активным сопротивлением проводимым изменениям. В результате инновационная деятельность реализуется с низкой эффективностью, превышаются временные и материальные затраты на осуществление нововведения, не достигается ожидаемый результат, многократно увеличивается риск проведения инновационной деятельности. Неподготовленность персонала организации к реализации новшеств и сопротивление им приводит к замедлению развития организации, старению методов управления, потере конкурентоспособности на рынке товаров и услуг и как результат к ухудшению социально-экономических показателей деятельности. Все это определяет актуальность и проблематику данного исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретические аспекты процесса мотивации персонала в разные периоды исследованы такими авторами, как:

З.Фрейд, А.Адлер, К.Хорни, А. Маслоу, Г.Олпорт, К.Роджерс, Ф. Лерш, Г.А. Мюррей, Б. Вайнер и др.

Цель статьи. Исследовать требования и системы мотивации инновационной деятельности персонала и основные направления их развития в условиях антикризисного управления.

Изложение основного материала исследования. Любая социально-экономическая система достигает своего развития, если она находится в состоянии последовательного и неуклонного развития. Развитие – это приобретение нового качества, определяющего усиление и устойчивость жизнедеятельности предприятия, ее рост. Инновационное развитие оказывает большое влияние на конкурентоспособность предприятия. [1]

Эффект инновационной деятельности предприятия с точки зрения его конкурентоспособности имеет три составляющие:

- повышение конкурентоспособности товара, создающее конкурентные преимущества на ближайшую и среднесрочную перспективу;
- привитие новых потребностей, создающее конкурентные преимущества на отдаленную перспективу;
- повышение эффективности производства, трансформирующее конкурентоспособность товарной массы в конкурентоспособность предприятия.

Если руководство предприятия не нацелено на освоение новых технологий, позволяющих производить новые виды продукции более высокого качества и с наименьшими затратами, предприятие через определенный промежуток времени рискует стать неконкурентоспособным, что означает ослабление положений на рынках сбыта, потерю потребителей продукции и снижение размеров прибыли. Все это способствует возникновению кризисной ситуации и может послужить причиной банкротства. Кроме того, как показывает теория и подтверждает опыт, нарушение финансовой устойчивости и платежеспособности в современных условиях чаще всего является следствием неадекватности инновационной стратегии предприятия изменениям внешней среды. В результате прежняя продукция и технологии устаревают, рынки предприятия не обеспечивают прибыльности, и предприятие начинает терять платежеспособность. В данной ситуации кризисной следует считать любую ситуацию, в которой предприятие не успевает подготовиться к внешним изменениям и потеря платежеспособности, становится неизбежной. Соответственно потребность в принятии экстренных мер возникает еще до внешнего проявления трудностей. Недостаточная инновационная активность приводит к кризису не только крупных предприятий в отраслях с высокими технологиями, но и средние и малые предприятия, выступающие на динамичных рынках. Таким образом, инновационная деятельность выступает одним из радикальных средств преодоления кризисной ситуации. [2]

Формирование благоприятных условий для стимулирования и активизации инновационной деятельности на предприятии в существенной мере зависит от организационных форм ее проведения. В период реализации антикризисной стратегии предпринимаются активные попытки пересмотра классических теорий мотиваций с целью их приспособления к современной структуре потребностей. Система мотивации персонала может быть основана на самых разнообразных методах, выбор которых зависит от проработанности системы стимулирования на предприятии, общей системы управления и особенностей деятельности самого предприятия.

Основными тенденциями в развитии мотивации инновационной деятельности персонала организаций в современных условиях являются:

1. Создание инновационного климата, основанного на доверии и направленного на развитие инновационной деятельности в организации. Безусловно, инновационный

климат является частью общей организационной культуры, которая оказывает на него соответствующее влияние. Чаще всего под ним обычно понимается комплекс условий, способствующий поисковым усилиям работников в выдвижении и реализации новых идей и предложений. Наиболее благоприятный инновационный климат характеризуется общей направленностью на инновационность, как на ясно выраженную цель, достигаемую общими усилиями, а также высокой степенью взаимного доверия, децентрализацией принятия решений и финансового контроля. Поскольку работа, в основе которой лежат знания, содержит множество неосознанных аспектов, невыраженных непосредственно атрибутов и ценностей, общая позиция менеджмента и атмосфера доверия приобретают особую роль в развитии инновационной деятельности в организации.

2. Формирование системы эффективного генерирования инновационных идей и механизма аккумуляции творческих идей и предложений. Современный менеджмент стремится вооружить работников навыками нешаблонного мышления, целью которого является выработка новых идей. Для этого разрабатываются специальные программы и приглашаются специалисты для проведения особого рода тренинга. Используются также различные методы генерирования идей, в частности, «мозговой штурм». Существуют быстрота и гласность рассмотрения заявок, процедуры рассмотрения заявок четко и ясно определены, поощряется подача как индивидуальных, так и групповых предложений.

3. Развитие инновационных коммуникаций. Одна из существенных особенностей инновационного управления заключается в том, что в нем важное место занимают неформальные организации. Поддержание горизонтальных и неформальных коммуникаций, например, незапланированных деловых встреч и дискуссий, имеет важное значение, поскольку наибольшего успеха в инновационной деятельности добиваются организации, которые располагают обширной сетью каналов, методов и гибких форм ведения диалога с окружающим миром.

4. Непрерывное организационное обучение персонала. Современные предприятия организуют обучение персонала в рамках концепции организационного обучения, которую можно определить как систему обучения, организационного развития и профессионального роста, функционирование которой направлено на решение текущих и стратегических задач компании путем достижения более высокой индивидуальной и организационной эффективности. В инновационных организациях акцент делается на развитие творческого воображения и инновационного мышления работников. [3]

Однако, в период реализации антикризисной стратегии наиболее важным является удержание ключевых сотрудников, достижения этой цели можно добиться, если своевременно информировать персонал и реализовать адекватную систему мотивации.

При реализации антикризисных программ необходимо иметь в виду, что сфера трудовых отношений относится к наиболее консервативным в системе управления предприятием. Внедрение новых технологий и освоение новых видов продукции требуют от персонала гораздо меньше интеллектуальных затрат и сопровождаются меньшим эмоциональным всплеском, чем любые изменения в области управления персоналом, которые практически всеми категориями работников будут восприниматься как угроза устоявшимся традициям.

Как правило, в процессе внедрения новаций в область управления трудом достаточно сложно прогнозировать источники в силу сопротивления со стороны тех или иных социальных групп. Мешает и консервативность нормативной правовой базы, регламентирующей сферу трудовых отношений, которая позволяет работникам в известных условиях саботировать выполнение тех или иных мероприятий антикризисной программы. В связи с вышеизложенным, технология внедрения новаций

в области управления персоналом своим обязательным компонентом должна иметь меры предотвращения коллективных протестов.

Антикризисное управление предъявляет определённые, в отличие от регулярного управления, требования к системе управления персоналом. Главная задача, которую решает служба персонала в этих условиях - это поддержка антикризисных мер путём эффективной организации взаимодействия руководителей, специалистов и рабочих предприятия.

Ситуация кризиса отягощена сопутствующими кадровыми проблемами, которые необходимо решать. Наиболее часто встречающиеся проблемы – это неудовлетворённость оплатой труда, отток квалифицированного персонала, социально-психологическая напряжённость.

При проведении антикризисной программы в области управления персоналом необходимо решить две основные задачи: удержание и вовлечение в реализацию мероприятий антикризисной программы одних сотрудников; минимизация рисков возникновения конфликтных ситуаций при увольнении других.

Успешное решение указанных задач требует разработки и реализации комплекса мер, направленных на:

- обеспечение адекватного понимания всеми сотрудниками текущей ситуации и перспектив ее развития в соответствии с планами руководства по преодолению кризиса;
- мотивирование сотрудников на необходимые компании действия (работа в прежней или иной должности, увольнение);
- раскрытие информации о планах преодоления кризиса.

Обязательным элементом плана антикризисных мероприятий в области управления персоналом должны стать привлечение персонала, профсоюзных и общественных организаций к разработке и реализации данных мероприятий. Необходимо провести обсуждение этой части программы на общем собрании или конференции трудового коллектива. У работников должно быть сформировано положительное отношение к происходящему реформированию на основе понимания необходимости и неизбежности изменений и осознания того обстоятельства, что их личная судьба зависит от того, сможет ли выжить их предприятие. Антикризисное управление персоналом предполагает не только формальную организацию работы с персоналом (планирование, отбор, подбор, расстановку и т. п.), но и совокупность факторов социально-психологического, нравственного характера – демократический стиль управления, заботливое отношение к нуждам человека, учет его индивидуальных особенностей и пр.

Выстраивание партнерских отношений, основанных на доверии, открытость информации и предоставление новых возможностей для карьерного и профессионального роста – основные способы удержания ценных сотрудников. С ключевыми работниками необходимо регулярно встречаться и беседовать, выявлять их потребности и предпринимать необходимые меры для того, чтобы они остались на предприятии.

Выводы. Построение эффективной системы управления персоналом, удачный выбор концепции, мотивации, методов и стиля управления, обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами, их рациональное использование, высокий уровень производительности труда способствуют увеличению объемов производства продукции, эффективному использованию оборудования, машин, механизмов, снижению себестоимости, проектируются на результат деятельности предприятий, которые находятся в условиях инновационной деятельности и получения ими прибыли.

Список использованных источников

1. Карякин А.М. Управление персоналом: учеб. пособие. 3-я редакция/Иван. гос. энер. ун-т. – Иваново, 2005.
2. Шамина Л.К., Минченко Л.В. Мотивация персонала в системе функций инновационного менеджмента [Текст] / Л.К. Шамина, Л.В. Минченко // Проблемы системной модернизации экономики России: социально-политический, финансово-экономический и экологический аспекты: сб. статей – СПб.: Институт бизнеса и права, 2010 – С. 25-27.
3. Шевченко В. С. Особенности управления и мотивации персонала в условиях инновационной деятельности строительного предприятия [Текст] / В. С. Шевченко // Новый университет. Серия «Экономика и право». – 2012. – № 12 (22) – С. 39-42

Быстрицкая Т. Б.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Полякова Э.И., к.э.н.

доцент кафедры экономики и маркетинга

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ДНР

Рассмотрены вопросы стабилизации экономики ДНР за счёт развития промышленных предприятий. А так же проанализированы практические аспекты социальной политики в рамках роста производственного потенциала ДНР за рассматриваемый период. Проведён конкретный анализ социальной политики в рамках угледобывающих предприятий.

Ключевые слова: Социальная политика, угледобывающие предприятия, производственный потенциал, углеполучатели, логистика.

Keywords: Social policy, coal mines, production capacity, coal recipients, logistics.

Постановка проблемы. Сложившаяся ситуация в регионе характеризуется разбалансировкой экономики в пределах республики и не смотря на это, производство постепенно восстанавливается и развивается предпринимательская деятельность. Экономика ДНР может стабилизироваться только за счёт развития промышленных предприятий. Положительная тенденция наблюдается в энергетическом секторе, что обуславливает актуальность проблемы.

Анализ последних исследований и публикаций. Качественному изменению роли и статуса социологии в современном мире, в рамках противодействия угрозам, связанным с личной безопасностью граждан, предотвращением разрушения и деформации современного общества, посвящены работы некоторых современных российских исследователей. Так, теоретическую и практическую актуальность и востребованность в рамках формирования общенациональной цели, где проблемы безопасности занимают одно из ключевых мест, представляют исследования И.Я.Богданова, В.Э.Бойкова, В.И.Добренькова и др.[1]

Однако социологических исследований, посвященных непосредственно социальной безопасности на угольных шахтах, крайне мало.

В Ясиноватой продолжается работа по развитию промышленности и предпринимательства. Администрация и руководители предприятий Ясиноватой осуществляют комплекс мероприятий по восстановлению и развитию промышленности и предпринимательства в городе.[1]

Изложение основного материала исследования. Сегодня крупнейший в городе производитель — Ясиноватский машиностроительный завод. Управление промышленности при Администрации активно пробивается на российский рынок и уже выполняет для РФ ряд заказов.

Ясиноватая - крупнейший железнодорожный узел региона. Его восстановление и модернизация даёт возможность налаживать экономические связи с другими городами ДНР. Это позволяет увеличить производственный потенциал республики.

В 2016 году в Ясиноватой прогнозируется увеличение количества малых предприятий, в том числе в сферах торговли и услуг. По расчетам, в результате деятельности крупных и малых предприятий, развития предпринимательской среды, развития внутренней торговли, насыщения рынка товарами отечественного

производства в 2016 году должно поступить налогов, сборов и других обязательных платежей в бюджеты всех уровней 66,1 млн рублей, что на 67 % больше, чем в 2015 году.

Донецкая область — один из крупнейших промышленных регионов, которая в 2013 г. обеспечивала около 18% промышленного производства Украины.

Основными отраслями промышленности являются угольная и черная металлургия (Донецкий, Енакиевский и Макеевский металлургические заводы, Харцызский трубный завод, Енакиевский, Макеевский, Ясиновский, Горловский коксохимы, "Донецккокс" и др.). Также развита химическая промышленность ("Стирол", Донецкий казенный химзавод и др.), разнообразное машиностроение ("Азовмаш", НКМЗ, "Донецгормаш", "Топаз", "Укруглемаш"), металлообработка (Донецкий завод металлоконструкций и др.).

Донецкая область обладает самой густой сетью железных дорог на территории бывшего СССР.

Большая часть электроэнергии обеспечивается за счет тепловых угольных электростанций (Старобешевская, Зуевская и др.). В Новоазовске запущена ветряная электростанция.

Горнодобывающая промышленность поставляет сырье не только для предприятий области, но и обеспечивает существенную долю потребностей металлургии страны в нерудном сырье (доломиты, флюсовые известняки, огнеупорные глины, формовочные пески). Кроме того, в Горловке на Никитовском ртутном комбинате разрабатывалось одно из двух крупнейших в бывшем СССР месторождение ртути, но слава этого предприятия (как и многих других на Донбассе) давно в прошлом.

В настоящее время наблюдается значительный рост производственного потенциала ДНР. В Республике добыто свыше трех миллионов тонн угля. В Республике преодолен трехмиллионный рубеж добычи угля. Угледобывающие предприятия Донецкой Народной Республики всех форм собственности по состоянию на 30 марта 2016 года подняли на-гора 3 миллиона 13 тысяч 604 тонн угля. Шахты Министерства угля и энергетики, выдали на поверхность 1 479 638 тонн угля.. По шахтоуправлению «Донбассзафиксировано 437 тысяч 50 тонн угля ГП «Горезантрацит»- 297 тысяч тонн топлива, ГП «Макеевуголь» — 265 тысяч 891 тонну. Коллектив ГП «Шахтерскантрацит» добыл 232 960 тонн угля, ГП «Донецкая угольная энергетическая компания» — 128 015 тонн и РП «Снежноеантрацит» — 117 480 тонн. Горняки шахты «Комсомолец Донбасса» подняли на-гора 740 052 тонны угля, ПАО «Шахта «Ждановская» — 391 860 тонн, шахты им. Засядько — 326 812 тонн, НПО «Механик» — 52 294 тонны. В том числе 22 948 тонн угля на счету шахтеров малых частных угледобывающих предприятий Республики.

Предприятия оснащаются новым оборудованием. Государственная комиссия на шахте «Холодная Балка» ГП «Макеевуголь» ввела в эксплуатацию новую, 4-ю северную лаву. Теперь предприятие будет добывать уголь двумя очистными забоями, увеличив ежесуточный объем поднятого на-гора топлива до 2 000 тонн.

Министерство угля и энергетики ДНР продолжает в 2016 году поддерживать социальные гарантии шахтеров в части обеспечения бесплатным углем на бытовые нужды.[2]

Так, за январь – февраль 2016 года углеполучателям государственных действующих угледобывающих предприятий Донецкой Народной Республики уже вывезено 27 734 тонны бытоплива, что составляет 14,3% от необходимого в 2016 году объема

Наибольший объем льготного топлива на 1.03.2016 года своим работникам и пенсионерам поставили в ГП «Шахтерскантрацит». За два месяца углеполучателям

вывезено 10 887 тонн угля. ГП «Снежноеантрацит»- 5 269 тонн и ГП «Торезантрацит» -4 512 тонн.

Углеполучателям ГП «ДУЭК» поставили 2 963 тонны угля, в ПАО ш/у «Донбасс» – 2 445 тонн, работникам и пенсионерам ГП «Макеевуголь» вывезли 1 658 тонн угля.

Работа по обеспечению углеполучателей государственных действующих угледобывающих предприятий Донецкой Народной Республики бесплатным углем на бытовые нужды продолжается и находится под постоянным контролем Министерства угля и энергетики ДНР.

В соответствии с изменениями в законодательстве профильного министерства, угольное ведомство продолжает поставлять бытопливо в размере 5,9 тонны в год только работникам и пенсионерам действующих угледобывающих предприятий отрасли. Для остальных категорий углеполучателей этот вопрос регламентирован Распоряжениями Главы ДНР № 174 от 18.09.2015 и № 207 от 5.11.2015, согласно которым выплачивается компенсация за бытовое топливо в размере 7 500 рублей.

Система социального развития Республики и управление этим механизмом основана на идеологии социального детерминизма в совокупности экономической и политической идеологий. Это не только даёт возможность понимания всеми участниками общественных отношений целей развития и места каждого в этом процессе, но и позволяет выразить интересы различных социальных классов и групп, в которой осознаются и оцениваются отношения людей к действительности и друг к другу, а также санкционируются существующие в обществе формы власти.

Выводы. В соответствии с вышесказанным можно сделать следующий вывод - реализация проекта социального развития ДНР обеспечит стратегическое развитие Республики (предусматривающего действия государства в гуманитарной, рыночной, финансовой, правовой и производственной сферах жизнедеятельности, значимыми для осуществления общих целей социального развития общества). Это создаст необходимые условия для формирования информационного общества, которое характеризуется не только увеличением роли информации и знаний в жизни общества с возрастанием доли информационных коммуникаций, продуктов и услуг в валовом внутреннем продукте, но и доминированием социальной справедливости и ростом социального благополучия формируемого общества. В процессе формирования стратегии с большой вероятностью могут возникнуть противоречия в сфере государственных и общественных интересов, которые необходимо устранить для повышения эффективности принимаемых на уровне государства общественно значимых решений. При этом объективно возникает необходимость в разработке и реализации управленческих технологий инновационного характера, без которых невозможно сформировать и реализовать экономическую стратегию.

Сегодня существует острая необходимость в стабилизации эффективных логистических связей между самостоятельными хозяйствующими субъектами. Это является стратегическим мероприятием, требующим целевого финансирования в их реализацию в рамках формирования социально- ориентированной экономики ДНР рыночного типа.

Список использованных источников

1. Угольная промышленность и её потенциал [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://buymore.pro/article/promyshlennost/105/ukraines-coal-industry>. Официальный сайт Министерства энергетики и угольной промышленности [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://mintek-dnr.ru/>.

Василенко В.А., Волков Р.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Погоржельская Н.В.

*ассистент кафедры менеджмента и хозяйственного права
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

АНАЛИЗ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ОРГАНИЗАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ

В статье рассмотрены теории жизненного цикла, позволяющие исследовать тенденции развития организации. Раскрыта взаимосвязь между освоением основных факторов производства и продвижением по кривой жизненного цикла хозяйствующего субъекта, что позволяет предсказать вектор изменения трансформации, тем самым, повысить эффективность управления изменений.

Ключевые слова: управление изменениями, теория жизненного цикла, факторы производства, управленческие решения.

Keywords: change management, theory of the life cycle, factors of production, management decisions

Постановка проблемы. Управление изменениями направлено на работу с человеческим фактором в бизнес-изменениях. Независимо от того, насколько велик бизнес в какой сфере деятельности он существует, есть ряд повторяющихся, стандартных шагов, которые обеспечивают успешность работы с той стороной изменений, которая связана с человеческим фактором. И поэтому оно может быть определено как процесс, инструменты и техники, применяющиеся для эффективного управления человеческим фактором изменений в бизнесе, с целью достижения требуемых результатов, и осуществления успешных изменений в социальной инфраструктуре коллектива.

Анализ последних исследований и публикаций. Разработкой проблем исследования жизненного цикла организации занимались такие учёные как: И.К. Адизес, О.В. Иншаков, Г.В. Широкова, С.Г. Хэнкс, Г. Липпитт, У. Шмидт, Р. Куинн, К. Камерон, Л. Грейнер, У. Торберт. Не смотря на весомый вклад этих ученых-экономистов в развитие методологии теории и практики организационных изменений, остаются не решенными вопросы: Как сразу прийти к организационным изменениям без сопротивления сотрудников, как сразу выбрать подходящую альтернативу для изменений, а также как прийти к правильным изменениям, ничем при этом не жертвуя?

Цель статьи. Цель статьи проанализировать концепции жизненного цикла организации, а также охарактеризовать его, как инструмент управления производственными изменениями.

В соответствии с поставленной целью определены следующие задачи:

- раскрыть суть жизненного цикла организации
- выявить основные проблемы в управлении изменениями
- рассмотреть основные модели теории жизненного цикла

Изложение основного материала исследования. Теория жизненного цикла организации (ЖЦО), в качестве научного направления в менеджменте, получила развитие после второй мировой войны, основываясь на биологической аналогии с жизненным циклом живого организма, она имеет основное назначение – объяснение процесса изменений, которые происходят в организации с течением времени. Разработано большое количество моделей жизненного цикла, однако, до сих пор между

исследователями нет единого мнения относительно количества стадий и подхода к их определению. Одной из причин такого разнообразия являются различия в объектах исследования – в типе организации, выбранной для создания модели.

Первоначально, модель ЖЦО была основана на деятельности правительственной организации, затем были созданы модели для коммерческих и некоммерческих предприятий. Концепции ЖЦО изучали изменения различных сторон организации на протяжении их жизненного цикла: технологические, организационные, культурные, производственные и др. Проводились исследования жизненного цикла вновь созданных организаций, промышленных предприятий, издательских домов, университетов, больниц, агентства NASA, киностудии и сервисных фирм. Как мы видим, сфера деятельности организации оказывает значительное влияние на модель ее жизненного цикла.

Также, у исследователей нет единого мнения, относительно стадий жизненного цикла организации: одни авторы предлагают модели из трех стадий, другие считают, что стадий должно быть четыре [7], знаменитая модель Грейнера состоит из пяти стадий, модель Торберта содержит их девять, а модель Адизеса – десять. Авторы делают акцент на наборе уникальных характеристиках каждого этапа жизненного цикла своей модели.

Однако, несмотря на различия в определении количества стадий жизненного цикла, выделяют его общие характеристики:

1. Последовательность стадий жизненного цикла предприятия, при котором каждый последующий этап является следствием предыдущего;
2. Все модели рассматривают широкий спектр организационных характеристик.

Стадия жизненного цикла представляет собой широкий набор различных характеристик организационной деятельности, следовательно, для полноценного анализа необходимо понять, как эти характеристики изменяются с течением времени. Организация способна не только оставаться продолжительное время на одной стадии развития, но и возвращаться на предыдущие, а также разорваться на ранних этапах, очень быстро продвигаясь к упадку и смерти.

Наиболее интересную трактовку, согласно которой: «жизненный цикл может обеспечить: карту пути, идентифицирующую критические организационные переходы, а также ловушки, которые необходимо избегать во время своего роста в размерах и сложности; график прибавления уровней управления, формализации организационных процедур и систем, пересмотра приоритетов организации», дал С.Г. Хэнкс. Точная модель жизненного цикла может помочь понять, когда следует отказаться от успешных в прошлом стратегий или практик, которые будут препятствовать будущему росту фирмы [8].

Выделяют следующее проблемное поле концепций жизненного цикла:

- Малый срок существования теории организационных изменений, как самостоятельного направления управленческой науки, обуславливает отсутствие доминирующей парадигмы, что, несомненно, сказывается на эффективности применяемых методик и доверия к данному направлению в целом.
- Существующие теории и практические методы зачастую противоречат друг другу, в основном, из-за недостатка эмпирических свидетельств в пользу тех или иных концепций.
- Не существует единой методологии анализа жизненного цикла организации.
- Слепое приравнивание биологических концепций жизненного цикла к социальным феноменам ведет к опасному упрощению, за которым могут потеряться значимые особенности развития организаций.

С целью всестороннего анализа развития предприятия по стадиям жизненного цикла, используется теория факторов производства, предложенная О.В. Иншаковым.

Каждый из шести факторов подразумевает определенную сторону развития предприятия [3]:

Таблица 1

Теория факторов производства

Фактор	Пояснение
человеческий (А)	развитие персонала
материальный (М)	увеличение экономических показателей деятельности компании
институциональный (Ins)	развитие институций, внедрение системы профессионального менеджмента
организационный (О)	развитие организационной структуры предприятия
информационный (Inf)	повышение информационной открытости предприятия, улучшение использования информационных потоков с целью ускорения развития организации

Анализ динамики развития 6 факторов производства позволяет более полноценно отслеживать развитие предприятия на протяжении всего периода его существования, вследствие охвата широкого набора характеристик организационной деятельности [4]. Использование данной теории, несомненно, позволит лучше предсказывать предстоящие проблемы в организации и находить более выгодные их решения.

С целью повышения качества принятия управленческих решений, предлагается исследовать, как изменяются уровни развития шести факторов производства в течение жизненного цикла предприятия. Необходимо выполнить анализ освоения факторов развития организации на разных стадиях жизненного цикла, что требует решения следующих задач:

1. Определить количество уровней развития факторов производства.
2. Провести экспертный опрос среди руководителей предприятий, с целью определения изменений в развитии организации на разных стадиях жизненного цикла с позиции шести факторов производства.
3. Исследовать уровень развития каждого из шести факторов на десяти стадиях жизненного цикла.

Таким образом, удастся получить наиболее достоверные результаты в исследовании развития предприятия на протяжении его жизненного цикла, что, несомненно, повысит качество принимаемых управленческих решений, и позволит проводить более эффективную политику в области управления изменениями.

В качестве модели, описывающей развитие организации на протяжении периода ее существования, предлагается использовать теорию жизненного цикла И. Адизеса (рис.1), наиболее полно описывающую все стадии жизненного цикла и включающую десять этапов: ухаживание, младенчество, давай-давай, юность, расцвет, стабильность, аристократизм, разногласия, бюрократизация, смерть [1, 2].



Рис. 1. Жизненный цикл предприятия

Выводы. Исследования показывают, что экономической сущностью жизненного цикла организации, является раскрытие и объяснение эволюции развития системы, посредством процесса прохождения через этапы рождения, роста, зрелости и упадка. Рассмотренная модель жизненного цикла И.Адизеса, наиболее подробно описывает генезис организации от стадии становления до стадии упадка, через выделение 10 стадий развития. Основные проблемы в управлении изменениями являются индивидуальное и групповое сопротивление персонала, а также проблема контроля, возникающие из-за того, что большинство формальных организационных механизмов контроля предназначено для работы в относительно стабильном состоянии, и не учитывает этапы перехода на последующие стадии развития.

Список использованных источников

1. Адизес И.К. Управление жизненным циклом корпорации / И.К. Адизес. – СПб.: Питер, 2007. – 383 с.
2. Адизес И.К. Управляя изменениями / И.К. Адизес. – СПб.: Питер, 2008. – 222 с.
3. Иншаков О.В. Теория факторов производства в контексте экономики развития: научный докл. на президиуме МАОН (Москва, 29 нояб. 2002 г.) / О.В. Иншаков. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002. – 89 с.
4. Иншаков О.В. «Ядро развития» в контексте новой теории факторов производства / О.В. Иншаков // Экономическая наука современной России. – 2003. – № 1. – С. 11-25.
5. Широкова Г.В. Управление изменениями в российских компаниях: учебник / Г.В. Широкова; Высшая школа менеджмента СПбГУ. – 3-е изд. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2009. – 480 с.
6. Adizes I. Twelve Tips on Keeping Your Growing Business at Prime / I. Adizes. – L.A.: Manage 44, 3. 1993. – P. 14-17.
7. Электронный ресурс <http://www.studfiles.ru/preview/1711108/>
8. Электронный ресурс <http://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-organizatsionnoy-struktury-predpriyatiy-na-osnove-teorii-zhiznennyh-tsiklov>

Гетманова О.Д.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Полякова Э.И., к.э.н., доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье проанализированы подходы к причинам возникновения и стадиям кризисных ситуаций на микроуровне. Рассмотрены виды антикризисных моделей управления. Предложены рекомендации для практических действий по структурированию этапов и формированию систем антикризисного управления предприятиями.

Ключевые слова: кризис, кризисная ситуация, предприятие, антикризисное управление, механизм.

Keywords: crisis, crisis, enterprise crisis management mechanism.

Постановка проблемы. Прогнозирование глубины кризисных явлений стало чрезвычайно важным в работе промышленных предприятий. Элементы экономического кризиса на микроуровне проявляются, прежде всего, в убыточности и низкой рентабельности, ценовых и структурных диспропорциях, недостаточном уровне конкурентоспособности, дефиците оборотных средств, неплатежеспособности, что актуализирует вопросы организации противодействия кризисным явлениям в рамках создания действенных механизмов антикризисного управления.

Анализ последних исследований и публикаций. Основными исследованиями кризисных явлений и антикризисного управления предприятия занимались А. А. Беляев, Д. В. Валовой, Коротков Э. М, Бланк И. А, Чернявский А. Д.

Цель статьи. Предложить рекомендации для практических действий по структурированию этапов и формированию систем антикризисного управления предприятиями.

Изложение основного материала исследования. Кризис на микроуровне проявляется по следующим аспектам:

- в потере платежеспособности, конкурентоспособности, отклонение фактических результатов от запланированных (в том числе объемов производства, реализации, денежных поступлений, расходов, прибыли, рентабельности);
- крайнем обострении противоречий в социально-экономической системе (организации), угрожающие ее жизнестойкости в окружающей среде;
- ограниченной возможности влияния менеджмента на деятельность предприятия с трудно прогнозируемыми последствиями, которые ставят под угрозу его развитие;
- возникновении чрезвычайной ситуации, последствием которых проявляются значительные сбои в деятельности предприятия.

Кризис на предприятиях можно рассматривать и с положительной стороны. Существует мнение, что кризисы несут в себе потенциал изменений, приводя в движение трансформационные силы, поддерживающие эволюционное развитие [1]. К позитивным результатам могут привести следующие мероприятия:

1. закрытие нерентабельных производств, что приводит к снижению затрат и повышению эффективности общественного производства;
2. приток капитала в сферы, не пораженные кризисом, после его оттока из кризисных сегментов экономики;
3. концентрация капитала на уровне отдельных субъектов хозяйствования;

4. высвобождение ресурсов, вовлеченных в неконкурентоспособное производство;

5. ротация управленческого персонала, что обеспечивает рост квалификации, усиление производительности труда, заинтересованности менеджеров и рабочих в результатах своей деятельности;

6. приобретение опыта в эффективной инвестиционной политике.

Таким образом, с одной стороны, кризис может привести к ухудшению параметров функционирования хозяйствующего субъекта вплоть до банкротства, а с другой – стать импульсом стабилизации и поступательного движения.

Предпосылкой запуска механизма расширения кризиса считается деформация механизма саморегулирования микроэкономической системы вследствие неэффективного управления деятельностью предприятия, разрушительного воздействия внешней среды или невозможности внутренних сил противодействовать кризисным явлениям [2].

Экономический механизм возникновения кризиса представляет собой цепь последовательных взаимосвязанных явлений. Признаком потенциально неблагоприятного состояния является отклонение основных показателей, характеризующих состояние внешней и внутренней среды деятельности предпринимательских структур от значений соответствующих индикаторов [3].

Подобные негативные ситуации отражаются в финансовых показателях, уменьшая возможности предприятий выполнять свои обязательства перед кредиторами. Банкротство или его вероятность является обобщенным критическим показателем угрозы возникновения кризисных ситуаций.

Факторы кризисного развития предприятия являются одновременно формой реализации тех или иных рисков, которые можно разделять на две группы:

- независимые от деятельности предприятия (внешние, или экзогенные);
- зависящие от деятельности предприятия (внутренние, или эндогенные).

Экономисты выделяют три стадии развития кризисной ситуации [4]. Ранняя стадия характеризуется отдельными случаями неэффективности в производстве и сбыте, проявляющиеся в увеличении товарно-материальных запасов при вялотекущих темпах роста объемов продаж и ускорении оборачиваемости кредиторской задолженности. Промежуточная стадия отличается нехваткой материалов (вследствие экономии денежных ресурсов), более частыми проблемами с качеством, сокращение поставщиками продаж в кредит, несвоевременной выплатой заработной платы. На поздней стадии кризиса предприятие в целом находится в состоянии хаоса. Производственные графики не выполняются, производство сдерживается хроническим недостатком материалов, увеличивается период погашения дебиторской задолженности. Поставщики требуют расчетов наличными, а кредиторы – изменения условий кредита.

Иной является классификация стадий кризиса с точки зрения финансового менеджмента [3]. Первая стадия состоит из двух этапов – на первом этапе предприятие не имеет свободных средств, чтобы погасить задолженность, а на втором – собственный капитал предприятия не покрывает задолженности. Поэтому, с целью обеспечения непрерывного функционирования предприятию необходимо вовремя распознавать и прогнозировать кризисные явления.

Следовательно, управление предприятием должно быть основано на решении следующих основных задач:

- а) своевременная диагностика предкризисного состояния и принятие превентивных мер по предупреждению финансового кризиса;
- б) устранение неплатежеспособности предприятия;
- в) восстановление финансовой устойчивости;

- г) предотвращение банкротства и ликвидация предприятия;
- д) минимизация негативных последствий финансового кризиса предприятия.

Антикризисное управление содержит особенности в процессах и технологиях, главными из которых являются следующие:

- динамичность в использовании ресурсов
- проведение изменений и реализация инновационных программ;
- осуществление программно-целевых подходов в технологиях разработки и реализации управленческих решений;
- повышенная чувствительность к фактору времени в процессах управления;
- акцентирование внимания к предыдущей и последующей оценке управленческих решений и выбора альтернатив поведения в деятельности;
- использование антикризисного критерия качества управленческих решений при их разработке и реализации [1].

Разработка антикризисной программы предприятия представляет собой обоснованную совокупность мероприятий, которые должны быть приняты для достижения намеченных стратегических целей и задач. Содержание программы определяется результатами проведенной диагностики, с корректировкой на временные и ресурсные ограничения.

Если в процессе систематического мониторинга внешней и внутренней среды предприятия не выявлено негативных явлений, антикризисное управление приобретает характер „пассивного”, т.е. внимание концентрируется на предварительной разработке антикризисных мер, совершенствовании системы управления, формировании кадрового потенциала для работы в кризисных ситуациях, заблаговременном накоплении ресурсов.

Основой „активного” антикризисного управления является оперативная реакция на изменение внешней и внутренней среды с помощью заранее разработанных мероприятий. Для оценки антикризисного управления можно использовать следующую систему критериев эффективности:

- 1) достижение изменений ключевых показателей финансово-хозяйственной деятельности и финансового состояния предприятия на период антикризисного управления (по сравнению с началом реализации антикризисных процедур);
- 2) скорость позитивных изменений за единицу времени;
- 3) положительная эффективность и регламентирование соотношения между достигнутым приростом результатов финансово-хозяйственной деятельности и объемом затрат;
- 4) достаточность изменений для восстановления параметров жизнеспособности предприятия, оцениваемая путем сравнения фактически достигнутых показателей с эталонными (целевыми) значениями, оценки жизнеспособности.

Технология антикризисного управления – это совокупность последовательно внедряемых мероприятий по предупреждению, профилактике, преодолению кризиса, снижению уровня его негативного последствия. Технологическая схема антикризисного управления состоит из восьми этапов, характеризующих последовательность операций и их групп при разработке и осуществлении управленческого решения, прохождение которых соответствует оптимальному варианту выхода предприятия из кризисной ситуации [14].

На первом этапе создается специализированная рабочая группа (команда), сформированная из кадров собственной организации и специалистов, приглашенных на время потенциальной или реальной кризисной ситуации. Они должны обладать знаниями по теории кризисов, прогнозированию, конфликтологии, разработке управленческих решений, исследованию систем управления, макроэкономики, микроэкономики и т. п.

На втором этапе предусматривается проверка целесообразности и своевременности проведения антикризисных мер. В случае выявления их нецелесообразности происходит возврат к исходной позиции поиска новых целей и планирования специальных мероприятий. Если обоснована целесообразность и своевременность „включения” антикризисного управления, осуществляется переход к следующему этапу.

На третьем этапе разрабатываются управленческие решения антикризисного характера. В этом процессе выделяют несколько стадий, из которых основной является сбор исходной информации о ситуации на предприятии, ее структурно-морфологический анализ, определение путей выхода из кризисной ситуации, с учетом необходимых ресурсов, проверка возможности достижения поставленных целей.

На четвертом этапе создается система реализации управленческих решений по выходу из кризисной ситуации. Группа специалистов, подготовившая эти решения, назначает конкретных исполнителей, каждый из которых должен иметь в распоряжении необходимые и достаточные ресурсы для выполнения антикризисного управленческого решения, а также соответствовать своей квалификацией уровню и сложности поставленных задач.

На пятом этапе происходит организация выполнения управленческих решений – конкретных организационно-практических мероприятий, реализация которых в четко определенной последовательности позволит достичь поставленную цель.

На шестом этапе проводится оценка и анализ качества выполнения управленческих решений по показателям деятельности предприятия. Если реализация решения не привела к изменениям (положительным или отрицательным), рассматривают причины, по которым не выполнены решения или получены результаты, отличающиеся от запланированных. После определения причин неудовлетворительного выполнения готовят новое решение с учетом результатов, полученных от уже внедренных мероприятий. Если выполнение управленческого решения дало положительные результаты, то наметятся тенденции к улучшению показателей хозяйственной деятельности предприятия.

На седьмом этапе проверяется целесообразность проведения дальнейших работ, направленных на выход предприятия из кризисной ситуации. Прежде всего определяется стадия выполнения антикризисной программы. Если специалисты дают заключение о реализации программы, а предприятие остается в кризисном состоянии, то необходимо разработать мероприятия по изменению статуса этого предприятия, с возможностью признания его банкротом и проведения действий, связанных с процедурой банкротства. Если антикризисная программа выполнена и произошли изменения во внешнем положении предприятия, систему антикризисного управления адаптируют к изменившимся условиям на рынке.

На последнем, восьмом этапе разрабатываются мероприятия по прогнозированию будущих кризисных ситуаций, являющихся неотъемлемой частью технологии антикризисного управления. Это дает возможность минимизировать последствия кризисной ситуации.

Некоторые исследователи делят систему антикризисного управления на две основные подсистемы – уровень государства и уровень предприятия, которые взаимодействуют между собой [5]. На основе анализа целей подсистем можно выделить сквозную функцию на всех иерархических уровнях – обеспечение конкурентного преимущества предприятия на всех стадиях жизненного цикла. Критерием оптимальности решения этой задачи является достижение экстремального значения интегрального показателя эффективности производства на каждой стадии.

Для обоснования сущности системы антикризисного управления предприятием необходимо провести конкретный анализ ее составляющих, в разрезе основных

производственных функций предприятия. Анализ последних научных исследований позволил выделить следующие подсистемы антикризисной составляющей управления предприятием:

1. Диагностика финансового состояния и оценки перспективы развития бизнеса предприятия – включает в себя финансовый анализ неплатежеспособности.

2. Антикризисный операционный менеджмент – целью которого является создание предпосылок для преодоления кризисных явлений в операционной деятельности (производстве продукции, товаров, работ, услуг) с помощью жесткого оперативного управления; организационных рычагов оздоровления предприятия; технической политики, производственной антикризисной стратегии.

3. Антикризисное финансовое управление включает: обеспечение платежеспособности на основе контроля и управления финансовыми потоками; финансовые рычаги повышения устойчивости предприятия; выбор адекватной политики финансовой стратегии; оценку и управление процессом создания стоимости предприятия согласно концепции стоимостного менеджмента; внутренний экономический механизм.

4. Антикризисный маркетинг предполагает наличие следующих составляющих: системы маркетинговых исследований, целью налаживания которой является активизация сбыта продукции (товаров, услуг): маркетинговой политики на стадии санации, совершенствования маркетингового комплекса в условиях жестких финансовых ограничений; бизнес-планирование системы сбыта, обеспечивающее реализацию всего объема продукции, ассортиментную политику; ценовую политику; логистику. Эффективность маркетинга заключается в последовательности действий и комплексном использовании принципов, методов и средств маркетингового воздействия и маркетинговой информации по стадиям.

5. Антикризисное управление персоналом – целью которого является повышение эффективности работы персонала предприятия в кризисных условиях хозяйствования.

6. Антикризисное организационное управление характеризуется созданием адекватной по показателям гибкости и управляемости организационной структуры предприятия, системы управления, сориентированной на поиск более рациональных моделей управления, организационно-правовых форм бизнеса, что позволит ускорить и облегчить преодоление кризисных явлений.

7. Антикризисная инвестиционная политика предполагает разработку и внедрение инвестиционной стратегии, инвестиционных проектов, использование государственной антикризисной инвестиционной стратегии.

Роль инвестиционной деятельности в антикризисной составляющей управления заключается в обеспечении стабилизации с последующим высокими темпами экономического развития предприятия в долгосрочной перспективе при условии предотвращения или заблаговременной минимизации факторов, ослабляющих стратегический потенциал.

Выводы. Разработка антикризисной программы предприятия представляет собой обоснованную совокупность мероприятий, которые должны быть приняты для достижения намеченных стратегических целей и задач. Содержание программы определяется результатами проведенной диагностики, с корректировкой на временные и ресурсные ограничения. Для обоснования сущности системы антикризисного управления предприятием необходимо провести конкретный анализ ее составляющих, в разрезе основных производственных функций предприятия: антикризисный финансовый менеджмент, антикризисный операционный менеджмент, антикризисное финансовое управление, управление персоналом и инновационная политика.

Список использованных источников

1. Коротков Э. М. Антикризисное управление: учебник / Э. М. Короткое, А. А. Беляев, Д. В. Валовой и др.; под ред. Э. М. Короткова. – М. : Инфра-М, 2001. – 432 с.
2. Крутик А. Б. Антикризисный менеджмент: Превентивные методы управления / А. Б. Крутик, А. И. Муравьев. – СПб.: Питер, 2001. – 432 с.
3. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учеб. курс / Бланк И. А. – К.: Эльга: Ника-Центр, 2001. – 528 с.
4. Кац И. Антикризисное управление предприятием / Иосиф Кац // Проблемы теории и практики упр. – 2003. – № 2. – С. 82–85
5. Чернявський А. Д. Антикризове управління фірмою: навч. посіб. / Чернявський А. Д. – К.: Зовнішня торгівля, 2005. – 328 с.

Глумова Ю.Э.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Гадецкий В.Г., к.э.н., доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ. ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОЛОГИИ SADT В МОДЕЛИРОВАНИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

В тезисах раскрыта методология функционального моделирования IDEF0. Представлены примеры работ в программе VPwin.

Ключевые слова: IDEF0, управление, бизнес-архитектура, функциональное моделирование.

Keywords: IDEF0, management, business architecture, functional simulation.

Постановка проблемы. В современных условиях просто нельзя не уделять должного внимания деятельности информационной службы предприятия; ее недооценка может повлечь за собой серьезные проблемы. Сегодня информационные технологии (ИТ) из вспомогательного ресурса, дающего дополнительные преимущества бизнесу (увеличение скорости обработки информации, снижение издержек, повышение качества продукции и т. д.), быстро превращаются в один из основных ресурсов, обуславливающих повышение конкурентоспособности предприятия. Кроме того, в ряде отраслей (банковской, телекоммуникационных компаний и т. д.) они уже являются важнейшим компонентом бизнеса. Их стремительное развитие приводит к тому, что изменения в ИТ, - а значит, и в организации бизнес-процессов, - становятся постоянным фактором в жизни предприятия. Этим и определяется важность применения ИТ продуктов.

Цель статьи. В данных тезисах приведен обзор одного класса средств для функционального моделирования деловых процессов, ориентированных на использование методологии IDEF0.

Изложение основного материала исследования. Большинство из тех, кто участвует в реализации проектов, связанных с созданием и развитием корпоративных информационных систем, согласен с тезисом о том, что клиенту необходима информационная система, которая повышает эффективность работы предприятия. Тем не менее, информационные системы пользователей и разработчиков до сих пор говорят на разных языках: они по-разному понимают - что это значит для повышения эффективности предприятия. Разработчики информационных систем очень часто под повышением эффективности понимают увеличение количества рабочих станций в локальной вычислительной сети (ЛВС) предприятия, рост пропускной способности локальной сети, увеличить количество документов, обработка осуществляется на рабочие станции и т.д.

Клиенты при увеличении эффективности предприятия понимают рост производительности труда, снижение затрат и повышение качества выпускаемой продукции и услуг. Для того, чтобы разработчик клиентской и информационной системы, понимали друг друга, необходимо, чтобы разработчик переориентировался для решения технических проблем по созданию или развитию информационных систем для решения сложных задач для повышения эффективности работы предприятия заказчика. При таком подходе на первый план проблему эффективного способа изучения охвата клиентов:

- Обзор существующей архитектуры бизнеса, бизнес-процессы, бизнес-правила, информационные потоки;
- Выявление проблем, «узких мест», негативно влияющие на эффективность работы предприятия;
- Разработка и реализация мер по решению существующих проблем и изменить предприятие бизнес-архитектуры, реструктуризации бизнес-процессов;
- Разработка конкретного проекта системы корпоративной информации, реализация этого проекта и поддержки в будущем

При таком подходе, повысить эффективность информационных систем, предназначенных для инструментов разработки, предназначенных для моделирования предприятия и реинжиниринга бизнес-процессов. Один из представителей этого семейства инструментов CASE-инструменты для функционального моделирования бизнес-процессов [1].

IDEF0 - методология функционального моделирования

В ходе реализации программы интегрированной компьютеризации производства (ICAM), предложенной в свое время ВВС для аэрокосмической промышленности США, была выявлена потребность в разработке методов анализа взаимодействия процессов в производственных системах. Для удовлетворения этой потребности была разработана методология IDEF0 (Integrated Definition Function Modeling), которая в настоящее время принята в качестве федерального стандарта США. Методология успешно применялась в самых различных отраслях, продемонстрировав себя как эффективное средство анализа, проектирования и представления деловых процессов. В настоящее время методология IDEF0 широко применяется не только в США, но и во всем мире. В России IDEF0 успешно применялся в государственных учреждениях (к примеру, в Государственной Налоговой Инспекции), в аэрокосмической промышленности (при проектировании космодрома в Плесецке), в Центральном Банке и коммерческих банках России, на предприятиях нефтегазовой промышленности и предприятиях других отраслей [2].

Основные понятия IDEF0

В основе IDEF0 методологии лежит понятие блока, который отображает некоторую бизнес-функцию. Четыре стороны блока имеют разную роль: левая сторона имеет значение "входа", правая - "выхода", верхняя - "управления", нижняя - "механизма" (см. рис. 1).

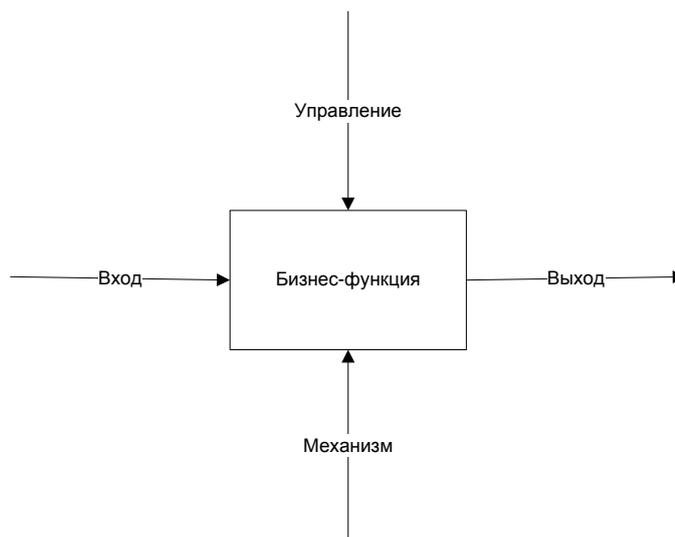


Рисунок 1 Схема бизнес-функции.

Взаимодействие между функциями в IDEF0 представляется в виде дуги, которая отображает поток данных или материалов, поступающий с выхода одной функции на вход другой. В зависимости от того, с какой стороны блока связан поток, его называют соответственно "входным", "выходным", "управляющим".

Принципы моделирования в IDEF0

В IDEF0 реализованы три базовых принципа моделирования процессов:

- принцип функциональной декомпозиции;
- принцип ограничения сложности;
- принцип контекста [3].

Принцип функциональной декомпозиции представляет собой способ моделирования типовой ситуации, когда любое действие, операция, функция могут быть разбиты (декомпозированы) на более простые действия, операции, функции. Для этих целей используется функция декомпозиции (рис.2).

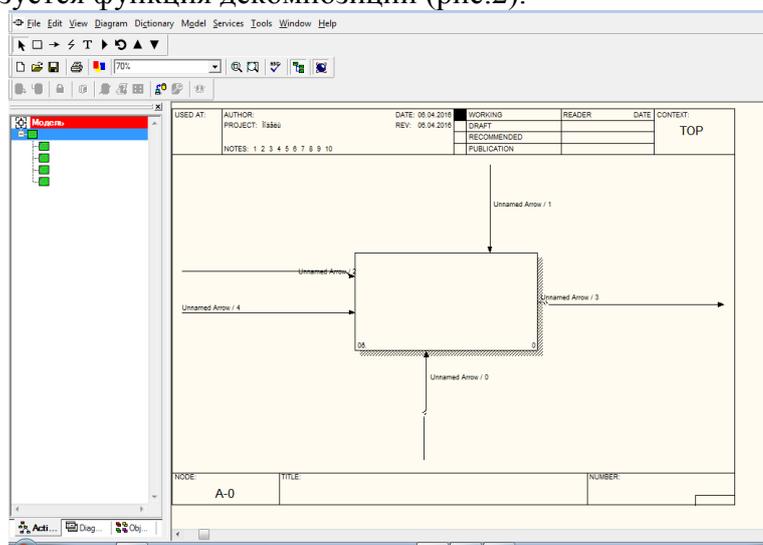


Рисунок 2. Схема до декомпозиции.

Другими словами, сложная бизнес-функция может быть представлена в виде совокупности элементарных функций. Представляя функции графически, в виде блоков, можно как бы заглянуть внутрь блока и детально рассмотреть ее структуру и состав (см. рис. 3 и рис.4).

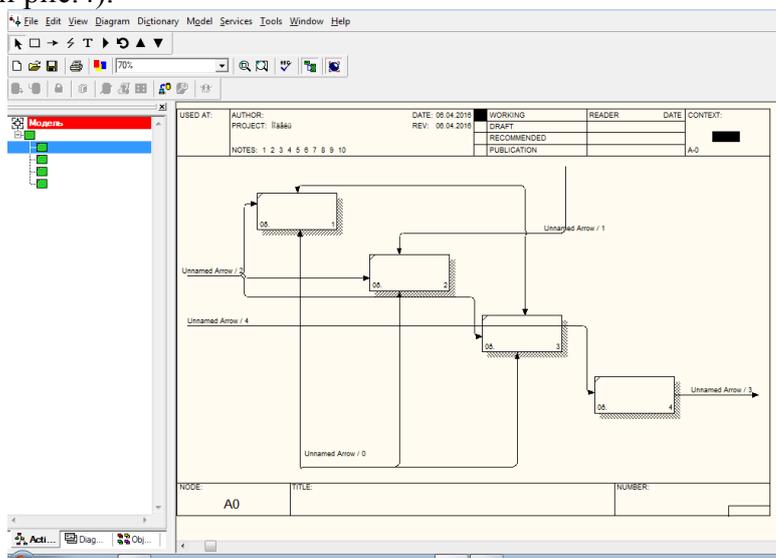


Рисунок 3. Схема после декомпозиции.

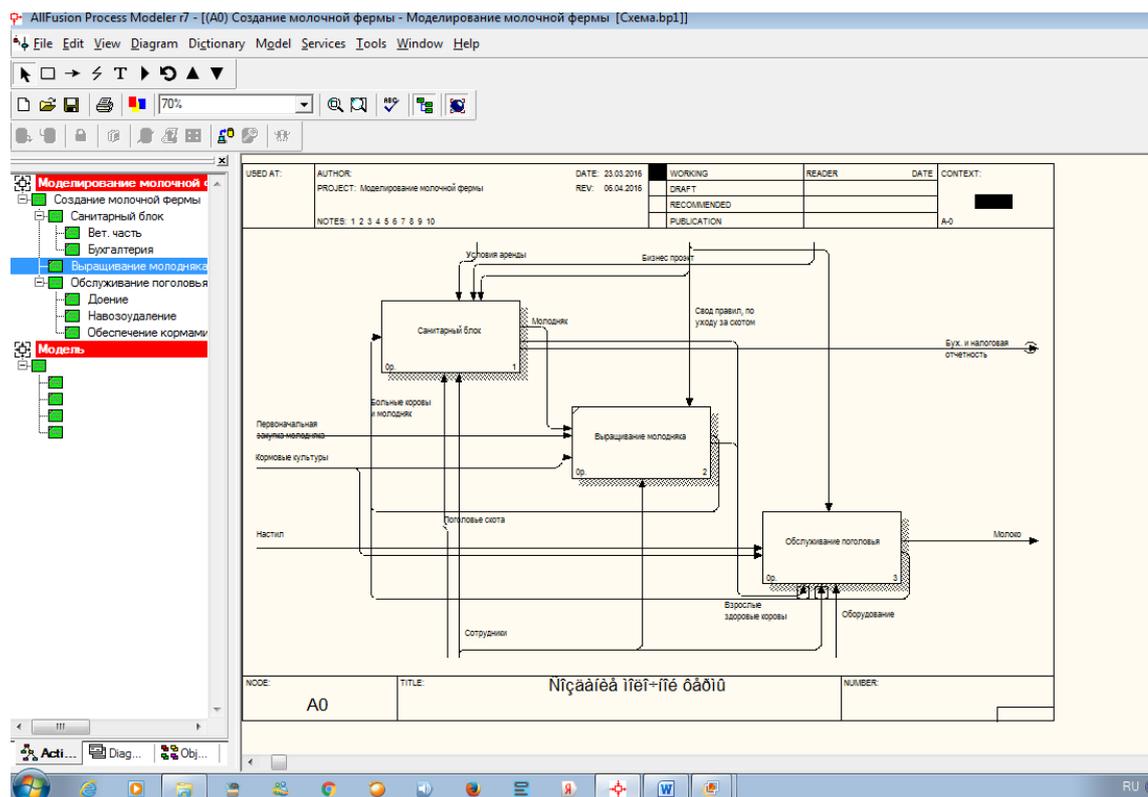


Рисунок 4. Фрагмент функциональной модели закупки молодняка.

Принцип ограничения сложности. При работе с IDEF0 диаграммами существенным является условие их разборчивости и удобочитаемости. Суть принципа ограничения сложности состоит в том, что количество блоков на диаграмме должно быть не менее двух и не более шести. Практика показывает, что соблюдение этого принципа приводит к тому, что функциональные процессы, представленные в виде IDEF0 модели, хорошо структурированы, понятны и легко поддаются анализу.

Принцип контекстной диаграммы. Моделирование делового процесса начинается с построения контекстной диаграммы. На этой диаграмме отображается только один блок - главная бизнес-функция моделируемой системы. Если речь идет о моделировании целого предприятия или даже крупного подразделения, главная бизнес-функция не может быть сформулирована как, например, "продавать продукцию". Главная бизнес-функция системы - это "миссия" системы, ее значение в окружающем мире. Нельзя правильно сформулировать главную функцию предприятия, не имея представления о его стратегии.

При определении главной бизнес-функции необходимо всегда иметь в виду цель моделирования и точку зрения на модель. Одно и то же предприятие может быть описано по-разному, в зависимости от того, с какой точки зрения его рассматривают: директор предприятия и налоговой инспектор видят организацию совершенно по-разному.

Контекстная диаграмма играет еще одну роль в функциональной модели. Она "фиксирует" границы моделируемой бизнес-системы, определяя то, как моделируемая система взаимодействует со своим окружением. Это достигается за счет описания дуг, соединенных с блоком, представляющим главную бизнес-функцию [4].

Применение IDEF0

После ознакомления с основными понятиями и принципами функционального моделирования бизнес-процессов возникает естественный вопрос: как это помогает повысить эффективность и качество компании.

Экспертиза компании является неотъемлемой частью любого проекта по созданию или развитию корпоративной информационной системы. Построение функциональной модели AS IS позволяет четко определить, какие бизнес-процессы осуществляются на заводе, где информационные объекты используются при выполнении отдельных бизнес-процессов и операций. Функциональная модель КАК ЕСТЬ, является отправной точкой для анализа потребностей бизнеса, выявить проблемы и «узкие места» и разработка проекта совершенствования бизнес-процессов. Модель бизнес-процессов позволяет выявить и определить бизнес-правила, используемые на предприятии. Рисунок. 3 представляет собой функциональный фрагмент моделирования предприятия по производству молока. На этапе "Закупка молодняка," используется бизнес-правило «Определенное количество молодняка необходимо купить». Это правило записывается в заявлении. Функциональная модель позволяет не только определить наличие этого правила, но и определить, при выполнении операции, какой подраздел должен выполнить данную работу.

Если при разработке информационной системы не будет учтено это бизнес-правило, то такая система будет функционировать неадекватно.

Очень часто бизнес-правила на предприятии не записаны в инструкции: они как бы есть, но и их как бы нет. В результате попытки изменить что-либо в деятельности предприятия или подразделения могут закончиться неудачей только лишь потому, что эти изменения противоречат сложившимся бизнес-правилам.

Информационные объекты. Функциональная модель позволяет идентифицировать все информационные объекты, которыми оперирует предприятие в своей деятельности. В отличие от информационных моделей (Data Flow Diagrams, IDEF1X) функциональная модель IDEF0 отражает, как именно используются информационные объекты в рамках деловых процессов.

Создание и внедрение корпоративной информационной системы приводит к изменению условий выполнения отдельных операций, структуры деловых процессов и предприятия в целом. Это приводит к необходимости изменения системы бизнес-правил, используемых на предприятии, модификации должностных инструкций сотрудников. Функциональная модель КАК БУДЕТ позволяет уже на стадии проектирования будущей информационной системы определить эти изменения. Применение функциональной модели КАК БУДЕТ позволяет не только сократить сроки внедрения информационной системы, но также снизить риски, связанные с невосприимчивостью персонала к информационным технологиям.

Распределение ресурсов. Функциональная модель позволяет четко определить распределение ресурсов между операциями делового процесса, что дает возможность оценить эффективность использования ресурсов.

Особенно эта задача актуальна при создании новых деловых процессов на предприятии. Например, компания, которая специализируется на разработке заказного программного обеспечения, приняла решение создать собственную службу сбыта. Функциональная модель делового процесса по продаже программного обеспечения позволит руководству компании четко определить, какие ресурсы необходимо выделить для того, чтобы обеспечить функционирование службы сбыта, сколько сотрудников необходимо привлечь для работы в новой службе, какие функциональные обязанности эти сотрудники должны выполнять и т.д.

Программные системы IDEF0

В настоящее время существует множество CASE средств, поддерживающих функциональное моделирование в стандарте IDEF0. В России получили распространение следующие системы:

Design/IDEF (Meta Software, США распространитель – Мета технология, Москва)
BPWin/ERWin (Logic Works, США распространитель - Интерфейс, Москва)

Компания Ориент софт (г. Минск) предлагает собственную разработку на базе стандарта IDEF0 - систему IDEF0/EM Tool.

Выводы. Метод SADT (Structured Analysis and Design Technique) считается классическим методом процессного подхода к управлению. Основным принципом процессного подхода заключается в структурировании деятельности организации в соответствии с ее бизнес-процессами, а не организационно-штатной структурой. Именно бизнес-процессы, формирующие значимый для потребителя результат, представляют ценность, и именно их улучшением предстоит в дальнейшем заниматься. Модель, основанная на организационно-штатной структуре, может продемонстрировать лишь хаос, царящий в организации (о котором в принципе руководству и так известно, иначе оно бы не инициировало соответствующие работы), на ее основе можно только внести предложения об изменении этой структуры.

Методология функционального моделирования IDEF0 является достаточно простым инструментом, который позволяет разработчикам корпоративных информационных систем изучить сферу деятельности заказчика и решать задачи по повышению эффективности этой деятельности.

Применение функционального моделирования позволяет решать не только технические проблемы заказчика, связанные с информационными технологиями, но также проблемы, имеющие отношение к сфере деятельности заказчика. Это позволяет превратить проект информационной системы из "пачки бумаги", за которую заказчик не хочет платить, в услугу, которая может принести заказчику дополнительный эффект, сопоставимый с последующей автоматизацией [5].

Список использованных источников

1. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации) / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - М: Дашков и К, 2013. - 372 с.
2. Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия / В.Я. Горфинкель. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 663 с.
3. Елисеева, Т.П. Экономика и анализ деятельности предприятий / Т.П. Елисеева, М.Д. Молев, Н.Г. Трегулова. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2011. - 480 с.
4. Иванов, И. Н. Экономика промышленного предприятия: учебник / И. Н. Иванов. – Москва: Инфра–М, 2011. – 393 с.
5. Ключкова, Е. Н. Экономика предприятия / Е. Н. Ключкова, В. И. Кузнецов, Т. Е. Платонова. - М.: Юрайт, 2014. - 448 с.

Гребенкова Е.А.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Балашова Р.И., д.э.н., доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ДОНЕЦКОГО РЕГИОНА

Цель статьи заключается в рассмотрении перспективы развития Донецкого региона. Определена необходимость повышения инновационной деятельности в промышленном секторе, повышение инвестиционной привлекательности, стратегии экономической безопасности региона. Так же внимание уделяется эффективному использованию трудовых ресурсов и социально-экономическому развитию.

Ключевые слова: промышленность, инвестиции, инновации, трудовые ресурсы, экономическая безопасность.

Keywords: industry, investment, innovation, human resources, economic security.

Постановка проблемы. Устойчивое развитие Донецкого региона во многом определяется созданным производственным потенциалом, его структурой и качеством.

Главными задачами, стоящими перед предприятиями региона являются: рост динамики экономического развития промышленности, мобилизация внутренних ресурсов области, повышение эффективности производства, улучшение трудового, творческого и предпринимательского потенциала.

В целях оказания конкретной помощи предприятиям области важное значение имеет разработка программы, учитывающей особенности развития предприятий всех видов экономической деятельности, текущего состояния научно-технического потенциала промышленного сектора области. Необходима разработка, освоение и производство новых конкурентоспособных видов продукции; обновление производственных мощностей; подготовка и переобучение кадров; создание отвечающих современным требованиям условий труда и достойный уровень заработной платы.

Повышение инвестиционной привлекательности Донбасса является основной задачей стратегии инвестиционного обеспечения новых и старых отраслей промышленности региона и предусматривает разработку действенной системы управления его экономическим потенциалом. Значительно поспособствовать в становлении региона может системный технологический аудит, который позволит объективно оценить имеющиеся производственные мощности и выделить те из них, которые дешевле утилизировать, чем обновлять.

Основной целью стратегических ориентиров развития региона является разработка и реализация комплекса мероприятий, способствующих выходу его из кризисной ситуации. Результатом должны стать устойчивый экономический рост на основе прогрессивных структурных преобразований, повышение эффективности и конкурентоспособности с целью обеспечения высокого качества жизни населения [1]. Основными факторами дальнейшего экономического роста региона должны стать: обновление и совершенствование материально-технической базы, активизация использования транспортного фактора.

Также особое внимание следует уделить стратегии инновационной деятельности, которую следует понимать как управление промышленным предприятием, которое на основе оценки состояния внешней и внутренней среды, выявление и реализацию своих возможностей в инновационной сфере в целях повышения эффективности и

конкурентоспособности, удовлетворения потребностей, неуклонного роста инновационного потенциала. Незначительные затраты предприятий на внешние научно-исследовательские разработки, что еще раз подчеркивает отсутствие связей между экономикой и наукой, которые всегда были фактором прогресса и первоочередного внимания в экономически развитых странах. Такая неустойчивая позиция донецкой промышленности в инновационной сфере во многом объясняется ограниченным финансированием инновационной деятельности, которая на 90% осуществлялась за счет собственных средств предприятий при почти полном отсутствии инвестиционной государственной поддержки [2].

Широкое освоение инноваций на основе использования достижений научно-технического прогресса на предприятиях всех сфер экономики создает предпосылки развития и является ключевым направлением достижения устойчивого экономического роста в регионе и стране.

Основными проблемами, сдерживающими устойчивое развитие региона являются группы проблем:

экономического характера (благополучие территорий, эффективная система налогообложения, доступность финансовых услуг для предпринимательских организаций, уровень инфляции и др.);

институционального характера (отсутствие государственной системной политики в отношении предпринимательства)[3].

Особое место среди задач региональной политики принадлежит разработке механизма эффективного использования трудовых ресурсов. Изучение характера социально-экономического развития региона предполагает оценку обеспеченности Донецкой области ресурсами для проведения эффективной социально-экономической политики в регионе и обоснование направлений рационального, социально-ориентированного использования экономических, в том числе трудовых ресурсов, с целью повышения жизненного уровня населения[4].

Социально-экономическое развитие региона основывается на эффективном использовании его производственного потенциала, важнейшей составляющей которого является трудовой потенциал. Современный этап экономического развития, достаточно сложный и в значительной степени зависимый от политической нестабильности, требует дальнейшего научного изучения и разработки рекомендаций с целью повышения эффективности использования экономического потенциала региона и его трудовых ресурсов. Укрепление потенциала региона и внедрение эффективных механизмов, способствующих его развитию, позволит положительно влиять на социально-экономические процессы. Поэтому решение проблем, связанных с использованием трудовых ресурсов в Донецком регионе, позволит уменьшить социальную напряженность в обществе, повысить занятость и будет способствовать повышению уровня жизни населения.

Важнейшими задачами эффективного использования производственного потенциала предприятий региона являются:

- процесс обновления основных промышленно-производственных фондов на базе внедрения прогрессивного оборудования, машин и механизмов;
- концентрация ресурсов на приоритетных направлениях, развитие производств, ориентированных на экспорт продукции;
- внедрение эффективных механизмов привлечения инвестиций в промышленность;
- разработка и реализация инвестиционных проектов, предназначенных для выпуска конкурентоспособной на мировом рынке продукции.

Для нормального функционирования промышленности и экономики региона в целом нужна стратегия экономической безопасности на краткосрочный и

долгосрочный периоды. Некоторые экономисты утверждают, что в настоящее время главное – выживание экономики, затем ее стабилизация и только в перспективе – развитие. С этим утверждением нельзя согласиться, в его основе лежит представление о «могучей руке рынка». По выражению американского экономиста, лауреата Нобелевской премии В. Леонтьева, рынок и предпринимательство – это «паруса экономики», и без рулевого управления, методом проб и ошибок, рынок будет очень долго искать направление и траекторию развития [5].

В основе государственной стратегии экономической безопасности прежде всего необходимо учитывать национальные интересы. Целью экономической стратегии региона должен являться экономический рост, обеспечивающий производство необходимых средств производства и предметов потребления высокого качества. В системе показателей экономической безопасности выделяют уровень и качество жизни, темпы инфляции, норма безработицы, технико-технологическую безопасность, экономический рост, дефицит бюджета, размер государственного долга, деятельность теневой экономики, состояние экологии [6].

Экономическая безопасность предполагает состояние экономики, обеспечивающее устойчивый экономический рост, достаточное удовлетворение потребностей индивида и общества, эффективное управление, защиту экономических интересов вне и внутри страны. Критерий экономической безопасности – оценка состояния экономики с точки зрения обеспечения экономической безопасности, то есть оценка социальной стабильности, экономической независимости, конкурентоспособности экономики, ресурсного потенциала, целостности экономического пространства страны.

Выводы. для обеспечения качественного экономического роста региона необходимы не только радикальные перемены в общественно-политическом устройстве, качественный экономический рост должен стать приоритетной задачей теории и экономической политики: должна быть выработана и реализована программа роста экономики на основе ее модернизации с соответствующим ресурсным обеспечением. При этом экономический рост должен быть непосредственно связан с социально-экономическим развитием региона

Список использованных источников

1. Яковлева Ю.К. Промышленный комплекс Донецкой области: современное состояние, потенциал и перспективы развития / Ю.К. Яковлева // Географический вестник. – 2014. – №1. – С.29-40.
2. Ляшко В.И. Проектирование стратегии инновационного развития региона / В.И. Ляшко // Донецкий регион: инновационный, промышленный и интеллектуальный потенциал. – Киев-Харьков-Донецк. – 2002. – С.190-200.
3. Бажан І.І. Показники оцінки трудового потенціалу. – Формування ринкових відносин в Україні. – 2003. – № 5. – С. 87-92.
4. Шимоханская Т.В. Совершенствование методологии учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития организации: автореф. дис. д.э.н. / Т.В. Шимоханская. – Йошкар-Ола: ВУЗ: Марийс. гос. техн. ун-т. – 2011. – 34с.
5. Леонтьев В. Экономические эссе. Теории, исследования, факты, политика / В. Леонтьев. – М., 1990. – С. 11-15.
6. Богомолов В.А. Экономическая безопасность: учеб. / В.А. Богомолов. – М.: ЮНИТИ, 2006. – 303 с.

Гребенюк К.А.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет

Крамаренко А.А. к.э.н., доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

В теперешнем положении экономики необходимо найти способ быстрого и перспективного восстановления ее сфер и отраслей. Одним из решений данной проблемы является малый бизнес. В статье приведен анализ, позволяющий понять: данная сфера экономики является важной для успешной экономической политики внутри государства. Однако неопытное управление и несовершенное законодательство могут препятствовать нормальному развитию и становлению экономики. Используя имеющийся отечественный и зарубежный опыт, а также квалифицированных специалистов, малый бизнес имеет все шансы на перспективно развитие в ДНР.

Ключевые слова: Малый бизнес, экономика, стоимость, ставка, налог, предпринимательство, регулирование, законодательство.

Keywords: Small business, economics, cost, rate, tax, business, regulation, legislation.

Постановка проблемы. Проблема развития и становления предпринимательства в экономике любой страны, в том числе и нашего региона, принадлежит к категориям особенно актуальным, поскольку она напрямую связана с уровнем социальной комфортности населения. Развитие предпринимательства обеспечит республике не только материальную стабильность населения, но и будет развивать интеллектуальные, нравственные, культурные и другие качества человека.

Изложение основного материала исследования. Исследованию проблем развития малого предпринимательства посвящены работы известных ученых: Билоуса Г.М., Варналий З.С., Демченко С.М., Кредисова В.А., Кужель О.В., Кузнецовой И.С., Ляпина Д.В., Микитюка О.И., Павлюка А.П., Сизоненка В.О., Хмелевской Л.П. и др.

Цель статьи. Целью данной работы является анализ состояния малого бизнеса Донецкого региона и поиск путей выхода из кризисной ситуации.

Малый и средний бизнес играют заметную роль в развитии коммерческой структуры, обеспечивая значительный уровень занятости, участвуя в производстве отдельных товаров, исследовательских и научно-производственных разработках. Республике малый бизнес сейчас необходим. Особенно в в сфере услуг, франчайзинге, торговле, лизинге, сельском хозяйстве и транспорте.

Малый бизнес — это деятельность любых малых предприятий и отдельных граждан (физических лиц) с целью получения прибыли

Если для начинающих предпринимателей малый бизнес привлекателен с точки зрения получения дохода и самореализации личности, то для государства интерес представляют несколько иные аспекты. Рассмотрим основные из них:

Лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью, создают новые рабочие места. Пытаясь реализовать свои бизнес-идеи, индивидуальные предприниматели и владельцы малых предприятий принимают на работу сотрудников, которые будут реализовать определенную профессиональную функцию в системе разделения труда. Государственным органам и муниципальным властям не нужно долго думать над вопросом, куда девать излишнюю рабочую силу или как обеспечить

достойное пособие безработным. Острейшая задача повышения занятости решается малым бизнесом автоматически.

Владельцы бизнеса и их сотрудники являются налогоплательщиками. Такие налоги как налог с оборота (1,5%), налог на прибыль (20%), ЕСВ (31%) и НДФЛ (13% из заработной платы работника) пополняют бюджет государства. Чем выше доходы организаторов бизнеса и работников их предприятий, тем больше денег получают республиканский бюджет. Располагая достаточными денежными средствами, государство может без труда решать задачи по повышению благосостояния населения, что в на сегодняшний момент очень актуально.

Малый бизнес очень гибок и динамичен; он легко меняет сферы деятельности и обеспечивает самые разнообразные потребности. Владельцы малого бизнеса всегда находятся в тесном контакте с партнерами и покупателями их продукции, что дает возможность быстро перестраиваться в случае изменения внешней среды или запросов покупателей.

Малый бизнес является элементом гражданского общества. Не во всех странах государственным чиновникам нравится открытая критика со стороны предпринимателей, которые высказывают недовольство поборами, монополизмом, нецелевым расходованием бюджетных средств, завышенными налогами.

Что же мешает малому бизнесу успешно войти на рынок и начать быстрое мощное движение, активно и динамично развиваться?

Большой проблемой для предпринимателей в Донецкой Народной республике является ее непризнанность. Находящиеся на территории ДНР предприятия хотя и регистрируют сделки с Российской Федерацией от имени Украины, однако пользуются предоставленными преференциями. Например, пониженными ставками таможенных пошлин.

Входные и выходные барьеры часто оказывают заметное влияние на бизнес. Входные барьеры позволяют некоторым компаниям защититься от конкурентов (или мешают выйти на новый рынок), а вторые иногда служат настоящей преградой, заставляющей компанию оставаться на невыгодном для себя рынке (или просто продлевая ее пребывание на нем).

Входные барьеры

Существует огромное количество входных барьеров. Их можно придумывать до бесконечности, ведь все зависит от каждого конкретного бизнеса.

Майкл Портер хорошо описывает барьеры входа на отраслевой рынок в своей модели «Пять сил конкуренции в отрасли» и выделяет следующие стратегические входные барьеры[1]:

1. Экономия на масштабе
2. Дифференциация продукта (наделение какого-либо продукта специфическими характеристиками)
3. Потребность в капитале
4. Высокие постоянные издержки
5. Доступ к каналам распределения

Определим барьеры, которые актуальны для республики:

1) Политическая ситуация. Для формирования благоприятной среды малого предпринимательства очень важным обстоятельством является политическая ситуация, которая во многом развитие бизнеса в какой-либо стране.

2) Потребность в капитале. Потребность в капитале возникает для: обеспечения производства (оборудование, производственные мощности, оснащение офиса и других помещений), создание материально-производственных запасов, оплаты

персонала и построения операционной деятельности, вложений в продвижение товара и т.п.

Обычно потребность в капитале — сильный экономический входной барьер для малого бизнеса.

3) Нестабильная экономическая ситуация. Важнейший барьер для предпринимательской среды в нашем регионе — экономическая обстановка, в которой приходится функционировать малому бизнесу.

По словам заместителя главы администрации столицы ДНР Николая Волкова количество людей, работающих в сфере экономики в 2015 году увеличилось на 30 тысяч. В 2016 году этот показатель планируется увеличить приблизительно на 10%. Однако сегодня предприниматели очень рискуют. Однако на сегодняшний день предприниматели рискуют своими активами и капиталом в связи с нестабильной ситуацией на рынке и экономики в целом, высоким уровнем инфляции, не проработанным законодательством. Нужно принять во внимание также и то, что риск потери имущества от причиненного ущерба никто не боится, что хуже — не компенсирует.

Также, следует отметить, что для успешного развития и ведения малого бизнеса желательно перенимать опыт других стран. Пример стимулирующего воздействия государства на малый бизнес рассмотрим на Сингапуре, который входит в десятку стран с самым успешным ведением бизнеса, по версиям различных рейтингов. По данным на 01.31.2015 в Сингапуре насчитывается около 130 тысяч предприятий малого и среднего бизнеса. Это — 92% всех предприятий страны. На них приходится около 35% добавленной стоимости выпускаемой продукции и более 25% ВВП Сингапура [2].

И всё это благодаря одной из самых совершенных и справедливых систем налогообложения, внедрению большого количества инноваций и низкому уровню вмешательства государства в экономику. Ставка налога на прибыль в этом островном государстве составляет 17%. При этом уже несколько лет здесь применяется одноуровневая система налогообложения прибыли, а значит, заплатив налог с прибыли компании, акционер не должен платить налоги с получаемых дивидендов.

Что касается налогообложения ДНР, то оно достаточно честное по отношению ко всем налогоплательщикам.

Налог на прибыль в республике составляет 20%. Налог с оборота 1,5%. Для тех, кто хочет работать по упрощенной системе налогообложения, существует 3 группы упрощенного налога.

До 1,5 млн. руб. — 2,5%; до 60 млн. руб. в год — 6%; для угледобывающих и перерабатывающих предприятий, максимальны оборот которых — 240 млн. руб. в год — 3%.

Единый социальный взнос — 31%. Это достаточно большая ставка, однако на начальном этапе развития государства, она вполне оправдана. Некоторые предприятия, по причине этой высокой ставки могут скрывать настоящие доходы своих работников. Однако республика успешно борется с теневыми доходами, путем выдавливания частного бизнеса.

Подоходный налог с работников предприятия — 13%. Это сравнительно небольшая ставка налога. На расходы предприятия этот налог не влияет. А по отношению к физическим лицам это достаточно лояльный налог.

Сравнительно со ставками подоходного налога во всем мире, ДНР имеет невысокую ставку этого налога (рис.1).

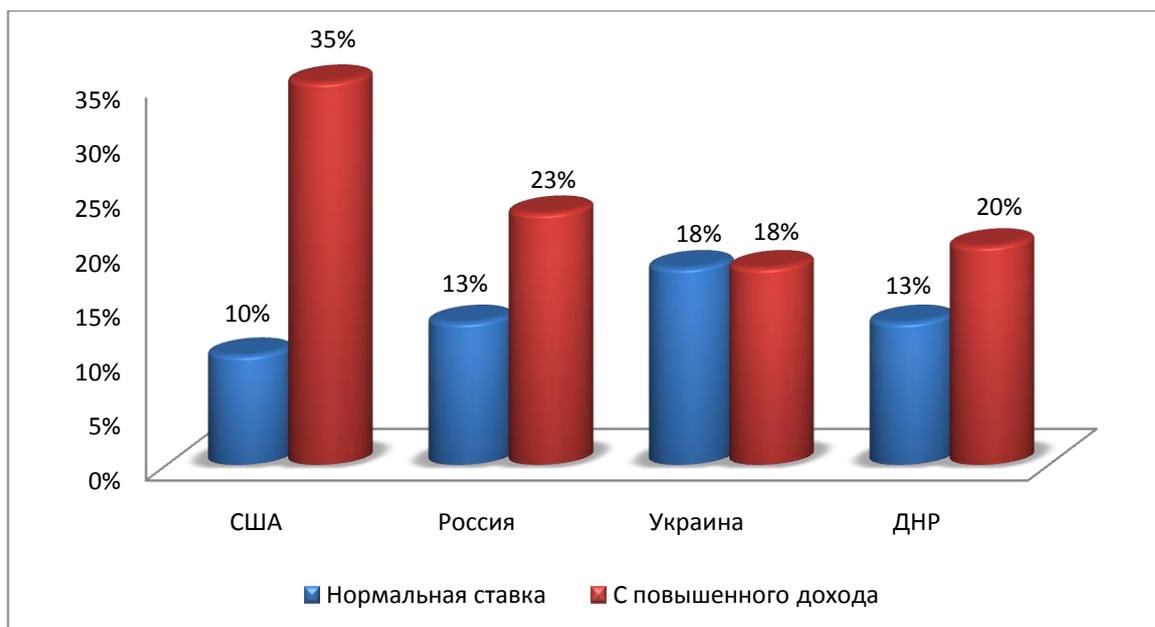


Рис.1 Ставка подоходного налога в ДНР в сравнении с другими странами

Для наполняемости республиканского бюджета такой подход к налогообложению разумный и позволяет исключить теневые схемы в экономике.

Прошлый опыт налогообложения, где присутствовал НДС показал возможность преступных махинаций с данным налогом.

Государственный бюджет ДНР преимущественно формируется за счет налоговых и неналоговых поступлений от основной хозяйственной деятельности физических и юридических лиц.

Основными плательщиками на сегодняшний день является средний и малый бизнес.

На данном этапе актуальной является проблема государственной поддержки бизнеса, поскольку в условиях нынешней политической обстановки, последствий финансового и экономического кризиса, встает вопрос о выживании малого и среднего предпринимательства.

Численность занятых в сфере малого предпринимательства в Донецкой области в 2014 году уменьшилась по сравнению с 2013 годом на 6,9% и составила 149,7 тыс. человек, из которых 143,6 тысячи – наемные работники.

За 2014 год малыми предприятиями области было реализовано продукции (товаров, услуг) на сумму 53,1 млрд.грн. Малые предприятия обеспечили 9,2% общего объема реализации всех предприятий области.

Как отмечалось в начале 2015 года в докладе мониторинговой миссии Управления верховного комиссара ООН по правам человека, только в ДНР закрылось около 40 тысяч предприятий или 54 % предприятий малого и среднего бизнеса [3].

За прошедший 2015 год в ДНР вновь открылись 500 магазинов и 400 кафе и ресторанов. Всего же сейчас в республике их работает 7 тыс. и 1,5 тыс. соответственно. Также за прошедший период с 90 до 200 предприятий выросло число производителей продуктов питания. А всего с начала 2015 года возобновили работу более 13 тыс. малых предприятий, около 3 тыс. увеличили число рабочих мест.

17 сентября 2015 года, в здании Дома Правительства состоялось заседание рабочей группы Экспертного совета при Комитете Народного Совета Донецкой Народной Республики по гражданскому, уголовному, арбитражному и процессуальному законодательству. В ходе заседания были рассмотрены проекты

Законов Донецкой Народной Республики «О хозяйственных обществах» и «О предпринимательстве».

В сложившихся сложных экономических и политических условиях, в которых оказалась Донецкая Народная Республика, крайне необходимым является создание условий, способствующих развитию экономики государства, в частности бизнеса, определение субъектов хозяйствования, их видов. Для этого необходима разработка и принятие нормативной правовой базы, регулирующей создание и деятельность субъектов хозяйствования. Одним из важных шагов в этом направлении – это принятие Законов «О хозяйственных обществах» и «О предпринимательстве».

«Представляется, что вопросы правового регулирования деятельности субъектов предпринимательства, их места в экономической и правовой системе государства, социальной ответственности бизнеса перед государством и обществом должны стать предметом глубокого научного изучения, общественного обсуждения с участием заинтересованных сторон – бизнеса, государства, граждан, научных кругов», – отметил в своем докладе член Экспертного совета Борис Саенко.

По мнению кандидата экономических наук Артема Крамаренко «на данном этапе Закон Донецкой Народной Республики «О предпринимательстве» можно рассматривать как прообраз, основу будущего Предпринимательского кодекса Донецкой Народной Республики. Его разработка должна вестись с учетом зарубежного правового опыта, современных реалий Республики, на основе анализа практики применения Законов Донецкой Народной Республики «О предпринимательстве», «О хозяйственных обществах», других законов, которые обязательны для эффективного правового регулирования хозяйственной деятельности» [4].

Государство воздействует на экономику страны посредством законодательных ограничений, налоговой системы, обязательных платежей и отчислений, государственных инвестиций, субсидий, льгот, кредитования, осуществления государственных социальных и экономических программ.

На сегодняшний день определены следующие методы государственного воздействия на предпринимательскую деятельность (рис.2) [5]:

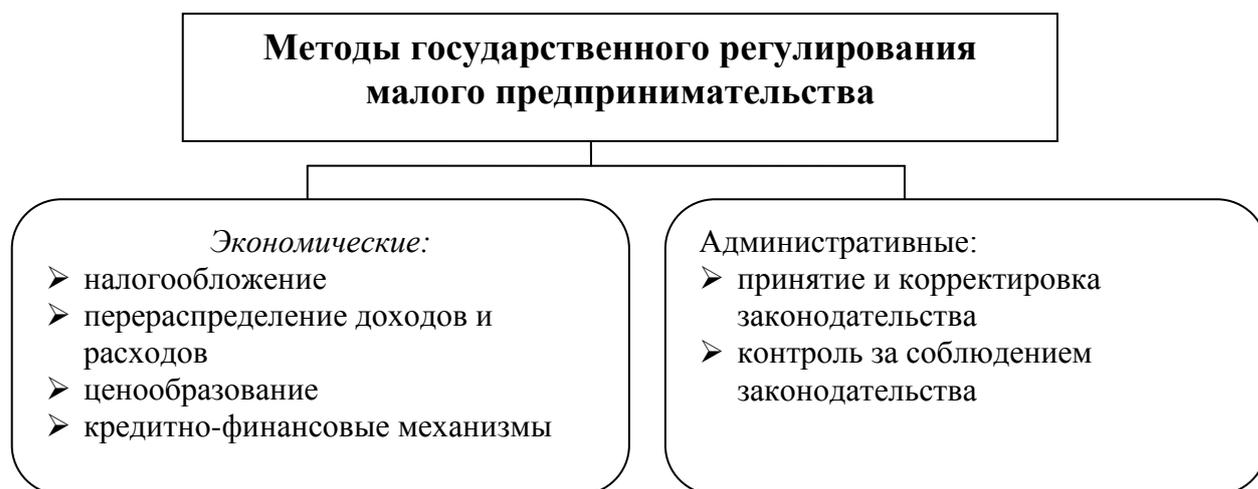


Рис. 2. Методы государственного регулирования малого предпринимательства

Исходя из этого, можно вывести определенные рекомендации по данному вопросу. А именно:

— в первую очередь важно адаптировать малый бизнес в условиях нестабильной экономической ситуации, учитывая опыт зарубежных стран, а также опираясь на практики прошлых лет нашего региона по ведению малого бизнеса;

— внутренний фактор, сдерживающий развитие малого и среднего бизнеса, имеет множество аспектов, главный из которых — незаинтересованность в нем местной власти.

Донецк традиционно считается центром металлургической и угольной промышленности, то есть крупного бизнеса, который дает деньги в областной бюджет. Крупный бизнес — это довольно уязвимый сектор экономики. Исходя из этого, роль малого и среднего бизнеса как бюджетообразующего сектора экономики Донецка необходимо повышать. Необходимо:

- во-первых, сделать честную и простую налоговую политику — стимулирующую, работающую на свободную конкуренцию.
- во-вторых, восстановить кредитную систему.
- в-третьих, упростить разрешительную систему.

— активизировать и оптимизировать работу малого бизнеса, который не использует весь свой потенциал в силу экономических и политических недоработок. То есть, создать мощную правовую базу, наладить клиентские связи внутри региона между поставщиками, покупателями и посредниками, что в целом обеспечит повышение товарооборота в регионе и создаст внутренний стабильный рынок с устойчивым ценообразованием.

— обеспечить перспективность и доходность развития предприятий малого бизнеса, созданием благоприятного инвестиционного климата, а также укреплением финансового положения экономического государства.

Список использованных источников

1. Лучшие элементы стратегического анализа [Электронный ресурс] / Модель анализа пяти конкурентных сил портера. – Режим доступа: <http://powerbranding.ru/biznes-analiz/porter-model/>
2. Бизнес идеи [Электронный ресурс] / Бизнес: Зарубежный опыт. – Режим доступа: <http://businessidei.com/interesnoe/277-malyjj-biznes-zarubezhnyjj-opyt.html>
3. Крот В.И. Анализ надежности бизнеса в Украине. Донецк: Деловая литература, 2010, - 320 с.
4. Официальный сайт народного совета Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс] / В Республике обсудили правовые основы хозяйственных обществ и предпринимательства. – Режим доступа: <http://dnrsovet.su/v-respublike-obsudili-pravovye-osnovy-hozyajstvennyh-obshhestv-i-predprinimatelstva/>
5. Библиотека менеджмента [Электронный ресурс] / Государственное регулирование деятельности малого бизнеса. – Режим доступа: <http://management-rus.ru/economics/gos-regulirovanie16.php>

Долженко Е.Ю.

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Пацукова И.Г., к.э.н., доцент

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

ПРЕИМУЩЕСТВА, ПОЛУЧАЕМЫЕ СТРАНОЙ ЭМИТЕНТОМ РЕЗЕРВНОЙ ВАЛЮТЫ

В статье приводится определение понятия резервной валюты, анализируются основные преимущества обладания резервной валютой для страны - эмитента, в данном случае - США.

Ключевые слова: резервная валюта, страна эмитент, мировой рынок, преимущества, доллар США, движение капитала, международные сделки, ценообразование.

Keywords: reserve currency, country Issuer, world market, advantage, dollar USA, capital flow, international transactions, pricing.

Постановка проблемы. Актуальность статьи определяется ростом роли резервной валюты в мировой экономике, связанным с расширением объемов международной торговли и международных потоков капитала в течение последних десятилетий.

Цель статьи. Целью настоящей работы является определение понятия резервной валюты и рассмотрение преимуществ для страны - эмитента резервной валюты.

Изложение основного материала исследования. Активное обсуждение преимуществ ключевой резервной валюты пришлось в основном на 50- 60-е годы прошлого столетия - указывают Canzoneri, Cumby, Diba, Lopez-Salido (2008). Это связано с формированием бреттон-вудской системы валютных курсов, а также с первостепенной ролью, которую играл в этой системе доллар США. Переход от золотого или золотовалютного стандарта к системе, основную долю международных резервов в которой составляли доллары США, сам по себе вызывал много вопросов. А с учетом того, что роль резервной валюты играла денежная единица только одной страны, у представителей многих стран возникло чувство несправедливости. Считалось, что с помощью своей уникальной позиции в мировой денежной системе США пользовались «чрезмерной привилегией», которая позволяла получать дополнительные преимущества. Наиболее полно преимущества и недостатки обладания резервной валютой перечислены в работах Frankel (1995) и Bismut, Jaquet (1999).

Под резервной валютой понимается валюта, которую центральные банки и правительства различных стран используют для хранения своих резервов. Именно такое определение применяется в современной экономической литературе и приводится как в словарях, так и в научных статьях (см. Kenen (1983), Aliber (1964), Frankel (1995)). В 1960-х гг. Р. Триффин впервые отметил, что основное преимущество для страны - эмитента резервной валюты заключается в том, что превращение денежных единиц в резервную валюту по сути равносильно для государства-эмитента получению беспроцентного займа в объеме, в котором эта валюта обслуживает потребности в резервах. Но одним из наиболее важных признаков резервной валюты, является ее стабильность в качестве средства платежа (Greenspan (1999))[1].

Резервная валюта выполняет функцию инвестиционного актива, служит способом определения валютного паритета, используется при необходимости как средство

проведения валютных интервенций, влияет на международную торговлю, является важной для инвесторов и бизнеса, имеет потенциал для влияния отпускных цен, валютных курсов и политических решений правительств в разных странах.

В настоящее время мировой резервной валютой считается доллар США, поскольку на его долю приходится более 60 процентов резервов иностранных правительств. Он стал ведущей основной валютой после Второй Мировой войны, используется в сделках между зарубежными странами чаще, чем любая другая валюта. До доллара США резервной валютой был британский фунт стерлингов.

Для получения статуса резервной валюты стране эмитенту необходимо занимать господствующие позиции на мировом рынке, в экспорте капиталов и товаров, а так же в золотовалютных резервах. В стране должна быть сформирована развитая сеть кредитно-банковских институтов, в том числе и за границей. Валюта страны эмитента должна быть свободно обратимой и выходить на обширный международный оборот через банки и международные валютно-кредитные и финансовые организации.

Основное преимущество резервной валюты заключается в том, что она обеспечивает стабильность для стран, так как именно в ней производятся выплаты иностранным кредиторам. Американский доллар часто используется другими странами, чтобы заплатить долги, даже если они должны не Соединенным Штатам. Это происходит потому, что на мировом рынке в целом американский доллар принимается в международных расчетах, значит, он может оказаться полезным для стран, получающих его в качестве уплаты долгов. Если иностранное правительство согласится принять задолженности платежей своих должников в национальной валюте, ему придется сначала обменять его на рынке на другую валюту, прежде чем он сможет использовать эти деньги для оплаты товаров или услуг [2]. Для страны эмитента валюта оказывает содействие по укреплению позиций национальных экспортеров в конкурентной борьбе на мировом рынке.

Еще одним преимуществом глобальной резервной валюты является то, что на мировых товарных рынках появляется большая степень прозрачности и предсказуемости. Поскольку товарный рынок - это в основном международные товары, то трейдеры, принимающие платежи в резервной валюте, могут найти самый большой рынок покупателей, которые смогут платить. Кроме того, резервная валюта выгодна и для покупателей товаров, у которых будут гарантии, что большинство продавцов в состоянии принять их оплаты. Таким образом, американский доллар выступает в качестве взаимно полезного средства для обеих сторон международной торговли сырьевыми товарами.

Для страны эмитента предоставление резервной валюты имеет ещё ряд ключевых преимуществ. США может занимать деньги у иностранных правительств более дешево, потому что она может, как принять кредит, так и вернуть долг в долларах США. Американский доллар пользуется завышенной стоимостью вследствие глобального спроса на валюту, так как все больше стран нуждаются в долларах для пополнения государственного резерва и облегчения операций, этот спрос требует от них платить за него больше, увеличивая его значение [3].

Валютная биржа является неотъемлемой частью международного бизнеса и лежит в основе экономического развития, торговли, туризма, финансов и многих других важных аспектов мировой экономики. Торговля валютой, особенно между международными банками, устанавливает стоимость одной валюты против другой не ежедневно, а даже ежечасно. Доллар - это валюта, принятая правительствами и организациями по всему миру для финансирования международной торговли и финансовых операций. Американский доллар используется для торговли многими глобальными сырьевыми товарами, такими как нефть и золото.

Другое преимущество в том, что целью резервной валюты является - помочь сглаживанию нюансов в международных сделках. Например, при продаже компанией товара компании в стране с другой валютой могут возникнуть две потенциальные проблемы.

Во-первых, обменный курс между двумя валютами может резко сместить и изменить цену товара.

Во-вторых, фирма-импортер может предложить валюту, которая используется не слишком часто за пределами своих границ и торговля этой валютой может быть сложной.

Широко распространенная валюта - доллар США, для обеих компаний ликвидирует эти риски. Но эти две компании, чьи операции проходят более сглажено, не единственные, кто извлекает выгоду. Эмитент резервной валюты - США, в этом случае, также выигрывает, так как доллар покупается иностранными экономическими агентами для использования в международных сделках в качестве промежуточной валюты и для накопления иностранными центральными банками международных резервов. Прирост денежной массы, направляемой на финансирование дефицита бюджета, частично абсорбируется спросом на резервную валюту со стороны иностранных экономических агентов. Следовательно, за счет монетарной экспансии в стране, обладающей резервной валютой, бюджетный дефицит может быть большим и сохраняться дольше без существенных инфляционных последствий.

Все больше компаний и частных лиц используют доллар, а это значит, что происходит больше операции, денонмированных в долларах, которые дают больше ликвидности для этой валюты. Ликвидность означает, что финансовые активы могут быть оценены с большей легкостью и кредиты являются более доступными. Поэтому, американские фирмы получают более легкий доступ к капиталу из-за статус доллара, как мировой валюты.

Ещё одним из основных преимуществ, которое приобретает страна эмитент, является большая гибкость фискальной политики. При существенном и продолжительном дефиците государственного бюджета доверие экономических агентов к возможности государства его финансировать снижается и спрос кредиторов на государственные ценные бумаги падает. В результате в определенный момент времени перед правительством встает вопрос о необходимости поиска источников финансирования бюджетного дефицита или перехода к сбалансированному бюджету. В качестве одной из альтернатив выступает монетарный способ финансирования, когда государство оплачивает свои обязательства вновь эмитированными деньгами [4].

Выводы. Таким образом, помимо использования центральными банками для хранения своих резервов, резервная валюта обладает определенными свойствами и выполняет множество других функций. Для страны эмитента резервной валюты ограничения, накладываемые на политику центрального банка в отношении обменного курса и золотовалютных резервов, являются не такими жесткими, как для остальных стран, что тоже является преимуществом. Дефицит счета текущих операций страны - эмитента сравнительно легко финансируется иностранными экономическими агентами, так как они предъявляют спрос на резервные активы, выраженные в резервной валюте. В результате страна, обладающая резервной валютой, может в течение длительного времени без серьезных затруднений жить в условиях дефицита платежного баланса. Страна эмитент получает массу преимуществ, обладая резервной валютой. Но для того, чтобы валюта стала резервной, она обязательно должна быть стабильной, валютой крупной экономики, иметь развитые финансовые рынки и широко применяться в мировой торговле. И даже после этого, статус резервной валюты приобретается ею лишь тогда, когда центральные банки других стран начинают использовать данную валюту для хранения собственных резервов.

Список использованных источников

1. Резервные валюты: факторы становления и роль в мировой экономике/ Наркевич С.С., Трунин П.В. - М.: Издательство Института Гайдара, 2012. - 136 с.
2. Новые факторы и этапы глобальной и российской климатической политики/ Алексей Кокорин // Экономическая политика – 2016. - № 1. – С. 157—176
3. Доллар США как резервная валюта [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://forexaw.com/TERMs/Money/Currencies>
4. Валюта. Преимущества и недостатки обладания резервной валютой [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://forexaw.com/TERMs/Money/Currencies/11502_%D0%A0%D0

Екимова Т.А.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Капыльцова В.В., к.э.н., доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

КРИЗИС ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В ДОНБАССЕ: СОВРЕМЕННЫЕ РЕАЛИИ И ПУТИ ВЫХОДА

В статье проанализированы современное состояние туристической отрасли и экономическая деятельность туроператоров на территории Донбасса; выявлены основные актуальные проблемы в функционировании и развитии туристического рынка в донецком регионе; рассмотрены социально-экономические последствия кризиса в Донецкой и Луганской республиках, определяющие экономическую активность туроператоров; определены основные стратегические задачи в развитии туристической отрасли, а также пути её выхода из современного экономического кризиса.

Ключевые слова: экономика, экономическая деятельность, экономическая активность, экономическая динамика, экономический спад, экономический кризис, туристическая отрасль, туристический рынок, туристический продукт, туроператор.

Keywords: economy, economic activity, economic activity, economic dynamics, economic recession, the economic crisis, the tourism industry, tourism market, tourism product, the tour operator.

Постановка проблемы. Экономический кризис – это сложное противоречивое явление, влияющее на различные экономические, финансовые и прочие институты национальной экономики. Военно-политический и финансовый кризисы, связанные с событиями в Украине и в Донбассе, объективно повлияли на экономику донецкого региона в целом и на туристическую отрасль в частности. Помимо череды банкротств нескольких крупных операторов Украины в 2013-2015 гг., с которыми работало большинство туристических фирм Донецкой и Луганской областей, свой отпечаток оставили и военные действия в так называемой зоне АТО. Данная ситуация в туристическом секторе, в значительной степени, оказалась губительной для крупных и мелких турфирм. В результате актуальной стала проблема «выживаемости» туристического бизнеса. Вне всякого сомнения, её решение, наряду со многими другими, на наш взгляд, может играть важную роль как в восстановлении и развитии экономики Донбасса, так и в налаживании международных отношений региона с другими государствами.

Анализ последних исследований и публикаций. Существенный вклад в исследование туристического сектора экономики, а также проблем, связанных с развитием туристической отрасли в период экономического кризиса внесли такие ученые, как: Тучинский П., Мартышенко Н., Мерзляков А., Клейман А., Бабанникова О., Шпилько С., Гринин Л., Фролова Т.

Цель статьи. Целью исследования является выявление негативных последствий экономической и политической блокады для туристической отрасли Донбасса, а также определение путей восстановления её функциональных возможностей в современных реалиях.

Изложение основного материала исследования. Так как к фундаментальным проблемам макроэкономики можно отнести такие проблемы как: темпы экономического роста, инфляция, безработица, денежно-кредитная политика,

внешнеэкономическая деятельность, функционирование государственных финансов, то резкое ухудшение экономического состояния страны, которое проявляется в существенном спаде производства, нарушении сложившихся производственных связей, росте безработицы, банкротстве предприятий и фирм, в итоге приводит к снижению жизненного уровня и благосостояния её населения. Уже полтора года в неопределенном состоянии пребывает большинство турагентов и туроператоров нашего региона. В связи с военными действиями деятельность субъектов туристической отрасли остановилась. Летом 2014 г. практически все турфирмы г. Донецка были закрыты и оказались на грани банкротства. Из-за введения экономической блокады и пропускной системы, возникли трудности с выездом из зоны АТО, сбором необходимых документов для открытия виз, приобретения турпакетов и оплаты за них. Большая часть тех, кто планировал свой отдых в 2014 г. и 2015 г. были вынуждены отказаться от поездок по причине политической «заангажированности» визовых отделов консульств и посольств различных европейских стран.

Сложившаяся ситуация нанесла серьезный ущерб туристической отрасли. Восстановить её в данном секторе экономики будет непросто. Некоторые турфирмы, работающие ранее в донецком регионе, перенесли свои офисы на территорию Украины, но проблемы, связанные с процедурой перерегистрации, переезда, подтверждения наличия лицензии на этот вид деятельности, потери наработанных годами контактов с туристами, ощутимо сказались на их финансовых возможностях. Фирмы, оставшиеся на территории Донбасса, вынуждены были либо остановить свою деятельность, закрыв офисы, либо работать неофициально, «на дому», в условиях высокого уровня финансовых, правовых и реальных «человеческих» рисков, как для себя, так и для своих туристов.

Безусловно, падение уровня и качества жизни населения, рост безработицы, проблемы с уровнем заработной платы и своевременным её получением, отсутствие возможности использования денежно-кредитных инструментов, социально-экономическая нестабильность, падение доходов, инфляция, колебания курсов валют затронуло все слои населения – и для многих отдых за рубежом стал неосуществимой «мечтой». Население вынуждено было «включить режим экономии». Экономический спад, перерастающий в депрессию и пессимизм населения, несомненно, способствовали спаду экономической активности в туристической отрасли (рис. 1) [1].

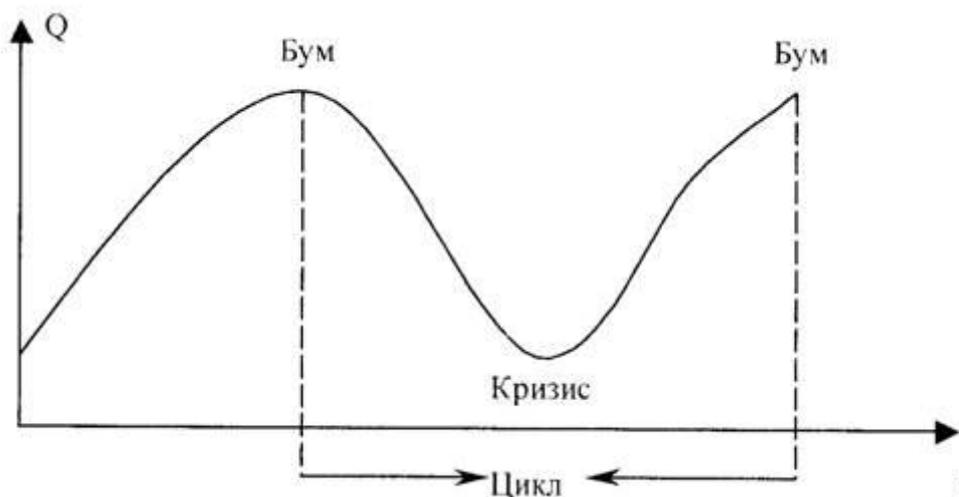


Рис.1. Нисходящая фаза экономического цикла – кризис

По нашему мнению, кризис характеризуется нарушением равновесного состояния экономики, отклонением от средних показателей экономической динамики. Кроме того, кризис признается основной «проблемной» фазой экономического цикла, которая провоцирует рост банкротства, и соответственно, падение стоимости или полное обесценивание капитала.

На данном этапе, когда Донецкая Народная Республика состоялась «де-факто», избран депутатский корпус, работают различные комитеты, сформированы министерства и ведомства, на наш взгляд, уже сегодня необходимо задуматься о возможных путях преодоления возникшего в туристической отрасли кризиса и его последствий. Уже сегодня разрабатывается законодательная база для регулирования экономической деятельности в данной отрасли. Хотя Закон «О туризме» ещё не принят, но в законе «О лицензировании отдельных видов хозяйственной деятельности», уже прописано, что туроператорство, как вид хозяйственной деятельности, подлежит лицензированию и государственному контролю [2].

На данном этапе созданное Министерство молодежи, спорта и туризма ДНР, должно взять на себя ответственность за развитие въездного туризма, так как несмотря на военные действия, в регионе сохранилась инфраструктура, которая была подготовлена для проведения Евро-2012 (гостиницы, хостелы, спортивные сооружения и т.д.). Её необходимо усовершенствовать и эффективно использовать. В этой связи данное министерство, на наш взгляд, должно инициировать решение трёх основных стратегических задач развития туристической отрасли, а именно:

во-первых, формирование и упорядочение законодательства в отношении туристической деятельности, электронной коммерции и защиты информации в соответствии с международными требованиями;

во-вторых, проведение мероприятий для создания благоприятного инвестиционного климата и обеспечения развития малого и среднего предпринимательства в сфере туризма и гостиничного хозяйства путём льготного кредитования и прочих преференций, например, при создании новых рабочих мест;

в-третьих, проведение «категоризации» услуг субъектов туристической деятельности (не только средств размещения, но и транспортных компаний, ресторанов, туроператоров и т.д.), что обеспечит чёткую структуризацию рынка и будет содействовать установлению добросовестной конкуренции, а также улучшению обслуживания потребителей туристического продукта [3].

При должном внимании государственных структур и достаточном финансировании, туристическая отрасль Донбасса может стать одним из важных источников наполнения бюджета республики. Обострение международной обстановки многих удерживает от зарубежных поездок. Поэтому, целесообразно уделить особое внимание, помимо выездного туризма, развитию въездного туризма. В дальнейшем для этого необходимо привлекать отечественных и зарубежных инвесторов, так как инвестиции выступают важнейшим средством обеспечения условий выхода любой экономики из состояния «хронического» экономического кризиса. При этом вследствие введения льготного налогообложения повысится предпринимательская активность, что, в свою очередь, будет содействовать созданию новых рабочих мест, а как известно, уровень занятости населения является важным составляющим элементом в общем фундаменте социально-экономического развития общества.

Кроме того, логистика и транспорт должны стать «локомотивом» развития в целом экономики и в частности туристической отрасли. Поэтому необходимо активно разрабатывать и реализовывать соответствующие инвестиционные проекты. При этом также необходимо уделить особое внимание проведению грамотной промо-кампании Донбасса, как туристического направления, основанной на реальном создании сайтов и печатной продукции, соответствующим реалиям нашего времени. Главный акцент при

проведении промо-кампании должен быть сделан на то, что Донбасс является гостеприимным и безопасным регионом. Причём следует исключить «остаточный принцип» при финансировании данной кампании. И, безусловно, необходимо обратиться к опыту развития этой отрасли в других, особенно, развитых странах, где туризм стал одной из основных статей доходов отдельных граждан и государственного бюджета.

Выводы. Как показывают результаты проведенного нами исследования причин и особенностей экономического кризиса, следует осознать, что нельзя рассматривать кризисные ситуации, как сугубо негативные явления, так как подобные «экстремальные» процессы, в конечном счёте, ведут к оздоровлению национальной экономики в целом. В условиях развития Донбасса, одним из ведущих факторов выступает улучшение экономической ситуации в регионе. А учитывая его особенности и перспективы развития, формируется уникальная возможность провести реорганизацию туристического рынка, способствовать его оздоровлению и восстановлению, хотя и сложным «болезненным» путем. Проводя социально-экономические преобразования, консолидируя туристический рынок, необходимо реализовать туристско-рекреационный потенциал территории региона, с учётом концепции устойчивого развития, разработать региональный брендинг, а также обеспечить развитие так называемого «делового» и «зелёного» туризма. Несомненно, выход туристического бизнеса Донбасса из кризиса – это длительный сложный и неоднозначный процесс. При этом новому правительству и предпринимателям следует приложить максимум усилий, чтобы восстановить эту сферу экономической деятельности, особенно во въездном туризме, который обеспечит экономике дополнительные валютные поступления. Таким образом, развитие данной отрасли, безусловно, будет способствовать ускорению реализации позитивных перспектив социально-экономического развития донецкого региона.

Список использованных источников

1. Краткий экономический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://4books.ru>.
2. Закон «О лицензировании отдельных видов хозяйственной деятельности», № 18-ІНС от 27.02.2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnrsovet.su/zakon-dnr-o-litsenzirovanii>.
3. Портал для турагента «Мастер тура». Профстатьи [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mastertura.com.ua>.
4. Административно-управленческий портал. Макроэкономика. Виды кризисов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://aup.ru>.

Журенко К.В.

ГОУ ВПО «Донбасский государственный технический университет»

Татаренко В.А., к.э.н., доцент кафедры финансов

ГОУ ВПО «Донбасский государственный технический университет»

УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Статья посвящена теоретическим, методическим и практическим аспектам управления прибылью банка. Рассмотрена сущность, характеристика, система и механизм управления прибылью, а также динамика расходов и доходов на примере ПАО «Банк Кредит-Днепр». Предложены способы повышения доходности банка на примере ПАО «Банк Кредит-Днепр».

Ключевые слова: банк, прибыль, доходы, расходы, управление прибылью.

Keywords: bank, profit, income, expenses, profit management.

Постановка проблемы. Функционирование современной экономики любой страны невозможно представить без эффективной банковской системы. Банки разных уровней глубоко проникают в сферу производства и активно влияют на экономические и социальные процессы. Современное банковское дело относится к одной из самых динамичных сфер экономики. На нынешнем этапе развития банковской системы главная задача состоит в поиске реальных путей минимизации рисков и получения достаточных доходов для сохранения средств вкладчиков и поддержания жизнедеятельности банка. Успешное решение этой составляющей проблемы требует использования многих методов, приемов, способов, систем, а также разработки новых подходов к управлению коммерческим банком.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопрос увеличения прибыли банка, правильного ее распределения изучались многими учеными. Непосредственно механизм управления прибылью банковского учреждения был предметом исследования таких ученых-экономистов, как А. М. Герасимович, В.С. Стельмах, А.В. Васюренко, А.С. Любунь, С.М. Козьменко, О.Г. Коренева, Л.А. Примостка, Н.И. Некрасовой, О.А. Криклий, Н.Г. Маслак и др.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Анализ исследований посвященных прибыли банков позволяет выделить как недостаточно исследованную проблему механизма управления прибылью банков, в особенности его адаптации к конкретному банку. Решение этой проблемы является задачей данной статьи.

Постановка задачи - совершенствование механизма управления прибылью коммерческого банка

Изложение основного материала исследования. Изучение теории и практики банковского дела показывает, что главная цель деятельности коммерческого банка – получение максимальной прибыли при обеспечении устойчивого длительного функционирования и прочной позиции на рынке. Размер полученной банком прибыли или убытка отражает в себе результаты всех его активных и пассивных операций. Поэтому изучение прибыли, ее составляющих, а также факторов, влияющих на её динамику, занимает одно из центральных мест в анализе деятельности коммерческого банка.

Прибыль коммерческого банка является внутренним источником развития, и его размер напрямую зависит от уровня организации финансового менеджмента. Поэтому от эффективного управления прибылью напрямую зависят эффективность работы банка, защита капитала, сокращение потерь в процессе его деятельности.

Управление прибылью – это важнейший элемент системы управления прибылью банка, который включает в себя определенные блоки тесно связанные между собой, направленные на достижения благосостояния банка при достигнутом уровне риска и обеспечении ликвидности баланса.

На основании изучения современных концепций управления прибылью, можно выделить следующие основные блоки управления прибылью коммерческого банка:

- использование способов оценки уровня прибыльности банковской деятельности;
- планирование доходов, расходов и прибыли банка;
- определение методов текущего регулирования прибыли;
- определение подразделения банка, участвующих в процессе управления прибылью.

Основная цель управления прибылью банка является обеспечение максимизации благосостояния основателей и участников банка в текущем периоде и на перспективу.

Исходя из этой цели, система управления прибылью должна решать следующие основные задачи:

- обеспечение максимизации размера прибыли, которая формируется в соответствии к ресурсному потенциалу банка и рыночной конъюнктуры;
- обеспечение оптимальной пропорции между уровнем прибыли и допустимым уровнем риска;
- обеспечение высокого качества прибыли, которая формируется;
- обеспечение выплаты необходимого уровня дохода на инвестированный капитал владельцам банка;
- обеспечение формирования достаточного объема финансовых ресурсов за счет прибыли в соответствии с задачами развития банка в будущем периоде;
- обеспечение постоянного роста рыночной стоимости банка;
- обеспечение эффективности программ участия персонала в прибыли [3, с.27].

Составляющие элементы механизма управления прибылью:

- а) государственное, правовое и нормативное регулирование вопросов формирования и распределения прибыли;
- б) рыночное регулирование, которое включает механизм формирования и использования прибыли;
- в) внутреннее регулирование отдельных аспектов формирования, распределения и использования прибыли банка;
- г) система конкретных методов и приемов реализации управления прибылью.

Основу механизма управления прибылью банка составляют системы и методы его планирования. Планирование прибыли в банке базируется на использовании трех основных систем:

- стратегическое планирование формирования и распределения прибыли банка;
- текущее планирование формирования, распределения и использования прибыли банка;
- оперативное планирование формирования и использования прибыли банка.

Для повышения прибыльности проводимых банком операций необходимо грамотно осуществлять управление доходами и расходами банка. Сущность управления доходами и расходами заключается в подборе оптимальной структуры доходов и расходов, с помощью которой можно влиять на прибыльность осуществляемых банком операций.

Банковские доходы можно подразделить на стабильные и нестабильные. Стабильные доходы - это доходы, которые являются неизменными для банка на протяжении относительно долгого периода времени (1-2 года) и в этой связи могут планироваться на перспективу. К стабильным доходам в практике банка обычно относятся доходы от основной деятельности.

К нестабильным доходам относятся доходы от валютных операций, операций с ценными бумагами на финансовых рынках. Доходы коммерческого банка обязательно должны превышать его расходы, образуя тем самым прибыль. Так как часть доходов банка направляется на создание резервов для покрытия имеющихся рисков.

Кроме того, для эффективного функционирования банка необходимо, чтобы он не только имел объем доходов, превышающий его расходы и покрывающий риски, но и обеспечивал регулярность поступления. [4, с.20]

Расходы коммерческих банков – это денежные средства, необходимые для осуществления всех видов банковской деятельности. Они подразделяются по форме образования, характеру, периоду, к которому относятся, способу учета.

Основную часть кредитных ресурсов банка образуют привлеченные средства, использование которых необходимо оплачивать. Эти затраты составляют наибольшую часть расходов банка. Плата за использование привлеченных ресурсов осуществляется в форме выплат процентов, т.е. эти расходы являются процентными.

Процентные расходы коммерческих банков, осуществляющих различные виды кредитной деятельности, обычно составляют более 50% всех его расходов. Но их удельный вес в общей сумме расходов различен для каждого банка и зависит от соотношения отдельных видов платных пассивов (обязательств) банка.

Таким образом, объем прибыли банка существенно зависит от величины и соотношения различных видов процентных расходов: чем меньше процентные расходы, тем больше прибыль банка

Повышение прибыльности банков должно быть не самоцелью их деятельности, а составной долгосрочной стратегии развития финансовых учреждений. Нарастивание прибыли банками позволяет осуществлять инвестиции в расширение сети филиалов, ассортимента банковских продуктов, услуг (в том числе, небанковских) повышать качество обслуживания клиентов; финансировать фонд оплаты труда банковских служащих.

Кроме того, важная роль принадлежит банкам в формировании макроэкономической среды. Рост доходности деятельности банков позволяет финансовым учреждениям положительно влиять на экономическое положение в государстве - через уплату налогов, обеспечение дополнительными рабочими местами населения, поддержание стабильного денежного обращения.

Рассмотрим изменение общей суммы доходов и расходов ПАО « Банк Кредит-Днепр» за 2011-2013 гг. в табл.1. [5]

Таблица 1
Общая оценка динамики расходов и доходов ПАО «Банк Кредит Днепр» за 2011-2013 гг.

Показатели	2011 год	2012 год	2013 год	Темп роста % 2011-2012	Темп роста % 2012-2013
Расходы банка	595684	646 317	831 427	108,5	128,6
Доходы банка	609 626	650 884	833 386	106,7	128
Коэффициент дееспособности	0,97	0,99	0,99	101,7	100,5
Коэффициент режима экономии	-	-	-	1,017	1,005

Как видно из таблицы темпы роста расходов за 2012-2013 гг. составили (128,6%), что опережают темпы роста доходов на 0,6 % и составили 128 %

Затраты на 1 грн. дохода увеличились с 0,97 грн. до 0,99 грн., темпы роста расходов на 1 грн. дохода составляют за 2011-2012 гг. - (101,7 %) , за 2012-2013 гг. - (100,5 %). Это свидетельствует о несоблюдении банком режима экономии, который превысил (нормативное значение не более 1) в период с 2011-2012 гг.. - в 1,017 раза, а в период 2012-2013 гг.- в 1,005 раза.

Пути повышения прибыльности следующие:

1. Увеличение собственных средств банка, путем дополнительной эмиссии акций, который способствует росту ресурсной базы банка и соответственно их инвестиционного потенциала.

2. Рациональное и эффективное размещение средств банка для обеспечения его финансовой устойчивости.

3. Финансовое планирование является одним из резервов увеличения прибыли и рационального его использования. Финансовый план позволяет спрогнозировать доходы, расходы и прибыль банка в год.

4. Формирование достаточного страхового резерва и резервных фондов.

5. Применение банковских инструментов, как фьючерсы, опционы, форвардные операции с валютой и другие формы деятельности, которые позволят планировать и получать дополнительную прибыль;

6. Системное и всестороннее изучение кредитных рисков, принятие мер по их понижению.

7. Улучшение уровня профессионализма, то есть грамотное построение управленческих и функциональных структур.

8. Расширение спектра банковских продуктов и ассортимента финансовых услуг, ориентируясь на потребности рынка;

9. Увеличение размера активов банка, посредством расширения круга и объема выполняемых прибыльных операций и увеличение собственного капитала;

10. Уменьшение доли бездоходных активов, посредством увеличения доли активов приносящих доход, но соблюдая установленные законодательством нормы;

11. Сокращение неприбыльных операций (операции по привлеченным средствам кредитных организаций).

Для снижения уровня расходов предлагается:

а) привлечение дешевых ресурсов (вклады до востребования);

б) снижение расходов на содержание аппарата управления.

Выводы. Таким образом, предложенный механизм управления прибылью коммерческого банка должен обеспечивать выполнение всех функций управления прибылью банка и реализацию главной цели и ключевых задач в соответствии с определенной цели, целей и задач общей системы менеджмента банковского учреждения с учетом влияния факторов внутренней и внешней среды [2, с. 125]. Исследуемому коммерческому банку целесообразно основную часть прибыли, остающуюся в их распоряжении, направлять на капитализацию. Часть прибыли направленная в фонды банка может затем расходоваться на социальное и экономическое развитие, на приобретение основных фондов, на потребительские и благотворительные цели. Неизрасходованная часть прибыли является дополнительным источником кредитных ресурсов банка.

Список использованных источников

1. Аналіз діяльності комерційного банку. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів за спеціальністю «Банківський менеджмент» / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця та проф. А.М. Герасимовича. – Житомир: ПП «Рута» 2001. – 384с.

2. Коренева О. Г. Підходи до формування механізму управління прибутком банку / О. Г. Коренева // Вісник ОНЕУ. – 2013. – № 27. – С. 125–135
3. Криклій О.А., Маслак Н.Г. Управління прибутком банку: монографія / О.А. Криклій, Н.Г. Маслак. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008, 135с.
3. Гарипова, З. Л. Прибыль коммерческих банков / З. Л. Гарипова// Банковское дело. - 2012. - № 11.
4. Гусарова, О.И. Анализ прибыли коммерческого банка О.И. Гусарова // Аудиторские ведомости. - 2011. - № 8
5. <http://creditdnepr.com.ua>- банк Кредит-Днепр

Завгородняя А.Г.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Полякова Э.И., к.э.н., доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ СТАБИЛИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ РЕГИОНОВ

В статье определены приоритеты развития промышленной политики региона. Разработана концептуальная модель формирования промышленной политики региона и механизма ее реализации на примере Донецкой Народной Республики. Разработаны основные стадии развития промышленности, предложена кластерная модель развития Донецкого региона

Ключевые слова: приоритеты, промышленная политика региона, концептуальная модель, механизм реализации региональной промышленной политики, кластерная модель развития, стабилизация промышленного региона.

Keywords: priorities, industrial policy of region, conceptual model, mechanism of realization regional industrial policy, cluster development model, stabilization of the industrial region.

Постановка проблемы. Разработка и внедрение промышленной продукции и обновление технологии производства – основное условие по обеспечению стабилизации промышленных регионов

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы разработки и реализации промышленной политики региона рассматривались в трудах многих ученых, таких как, Артамонов Е.А., Калиниченко Л., Якубовский М., Титов К., Татаркин А., и многие другие.

Цель статьи. Целью статьи является разработка концептуальной модели формирования промышленной политики региона и механизма ее реализации на примере Донецкой области.

Изложение основного материала исследования. Анализ научных трудов показал, что в этом направлении исследования достигнули определенный успех, но существуют еще проблемы и конкретные задачи, требующие дальнейшей разработки. Сегодня в регионе сложилась ситуация, когда необходимо разработать концептуальную модель формирования промышленной политики республики.

Учитывая современные приоритеты промышленной политики, можно сказать, что главная тенденция развития мировой экономики - глобализация и постиндустриальная модернизация. Можно выделить четыре актуальных приоритета, которые возможно преобразовать в промышленную политику Донецкой республики.

Из них сформируем концептуальную модель формирования современной промышленной политики региона на примере Донецкой области, рисунок 1.

Модель состоит из блока теоретических исследований сущности составляющих промышленной политики региона.



Рисунок 1- Концептуальная модель формирования промышленной политики региона

Модель состоит из блока теоретических исследований сущности и составляющих промышленной политики региона, инструментария формирования и реализации промышленной политики региона и опыта формирования региональной промышленной политики.

Второй блок посвящен аналитическим исследованием показателей развития промышленной политики.

В третьем и последнем блоке формируется карта стратегических альтернатив промышленной политики региона, которая отражает те цели которые должны быть решены для реализации стабилизационной промышленной политики региона с учетом определенных приоритетов.

Инновационный приоритет предполагает: совершенствование основ инновационной политики в промышленности в качестве базиса для определения направлений развития инновационной деятельности определенных промышленных отраслей и обеспечения роста промышленности на качественной основе;

Инвестиционный приоритет предполагает решение следующих задач: рост ВВП, повышение конкурентоспособности экономики, социокультурное развитие, развитие регионов, охрана окружающей среды.

Кластерная модель предполагает сконцентрированную на некоторой территории группу взаимосвязанных организаций (компаний, корпораций, университетов, и прочих): поставщиков продукции, комплектующих и специализированных услуг, инфраструктуры, научно-исследовательских институтов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом.

Преимущества кластерной модели для развития промышленности региона заключаются в следующем: значительный синергетический эффект, который позволит привлечь к развитию промышленного сектора ресурсы других отраслей экономики - образования, науки, финансового сектора, сельского хозяйства, здравоохранения и т.д.

развитие инновационного менеджмента в промышленности благодаря внедрению новой системы организации производства и сотрудничества в рамках кластера, что позволит повысить качество и конкурентоспособность продукции промышленности благодаря лучшему пониманию потребностей и требований предприятий-поставщиков и предприятий-потребителей к качеству и техническим характеристикам продукции.

Эффективный механизм стабилизации промышленной политики, позволит совместить научно-технологический, инновационный и производственный потенциалы промышленности, предусматривающий объединение предприятий в промышленные кластеры. Формирование кластеров в промышленности позволит создавать новый класс производственных систем, развивать высокотехнологичные и наукоемкие производства, использовать преимущества специализации компаний, создавая значительный синергетический эффект в экономике.

Реализация промышленной политики возможна лишь при условии глубоких структурных изменений в промышленности, повышении конкурентоспособности отечественных товаров на международных рынках и насыщения внутреннего рынка с одновременным ослаблением темпов инфляции, быстрого увеличения производства и повышения качества продукции. При текущем состоянии технологического развития, моральном и физическом износе оборудования это невозможно. В связи с этим важно выделить механизм реализации региональной промышленной политики.

Основные стадии разработки и выполнения региональной целевой программы развития промышленности Донецкой Народной Республики должны стать следующие:

Инициирование разработки программы. Инициатором разработки целевой программы должны стать профильные министерства, местного самоуправления, общественные организации, местные политические партии, объединения граждан, научные учреждения

Разработка концепции программы. Проект концепции целевой программы развития промышленности Донецкой области должен содержать следующие положения : определение проблемы - дается формулировка проблемы, на решение которой направлена программа, приводится анализ причин ее возникновения, определяются ее масштабы; обоснования актуальности, почему решение этой проблемы требует разработки и выполнения целевой программы; определение цели программы.

После проведения научно-исследовательской работы, можно считать, что предложенная концептуальная модель определения приоритетов в промышленной политике региона, может стать основой целевой программы стабилизации промышленности Донецкой области, а разработанная программы, позволит осуществить ее реализацию

Выводы. Таким образом, предложенная концепция экономической стабилизации промышленности Донецкого Республики, механизма основана на разработке промышленной политики и стратегических ориентиров отдельных видов промышленной деятельности области в совокупности с научно-методическим методами

Список использованных источников

1. Артамонов Е.А. Некоторые аспекты региональной промышленной политики / Е.А. Артамонов // Проблемы современной экономики. – 2009. - №3(31).
2. Татаркин А. Промышленная политика как основа системной модернизации экономики России / Проблемы теории и практики управления. - 2008. - №1

Заяц А.В.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

АНАЛИЗ И АКТУАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Выявлены основные проблемы работы угледобывающих предприятий Донбасса и разработаны приоритетные направления их решения. Проведен анализ динамики основных показателей деятельности угледобывающей отрасли Донбасса и Украины в целом.

Ключевые слова: угледобывающая промышленность, эффективность, кризис, риск, социально-экономическое развитие, топливная отрасль.

Keywords: coal mining, efficiency, crisis, risk, socio-economic development, the fuel industry.

Постановка проблемы. Донбасс - это шахтерский край, и угледобыча для него всегда являлась основой его социально-экономического состояния и развития. Ранее в этой отрасли имелись проблемы, связанные с отсутствием технического перевооружения, закупками оборудования по завышенным ценам, сбыта добытого угля и др., но с момента начала военных действий эта ситуация еще более ухудшилась. В настоящее время угледобывающая промышленность ДНР нуждается в восстановлении разрушенных шахт, модернизации и внесении изменений, которые приведут не только к повышению производительности труда, но и в целом к улучшению социально-экономической ситуации в Республике.

Цель статьи. Цель исследования - анализ работы угледобывающей промышленности ДНР, выявление основных проблем и разработка приоритетных направлений их решения.

Актуальность данного исследования может быть подчеркнута анализом результатов работы угледобывающей промышленности как Украины в целом, так Донецкой области и Республики в частности. Угольная промышленность в Украине занимает важное место среди топливных отраслей. В основном запасы угля залегают в Донецком, Львовско-Волынском и Приднепровском бассейнах. Более 90% действующих шахт находятся на территории Донбасса. Результаты работы отрасли представлены в таблицах 1 и 2. С 2014г данные по Донецкой области представлены без предприятий ДНР.

Таблица 1

Добыча рядового угля в Украине и в Донецкой области в 2010-2015 годах

Год	Добыча в Украине		Добыча в Донецкой области		Доля добычи Донецкой области в Украине, %
	Всего, млн. т.	Изменение к предыдущему году, %	Всего, млн. т.	Изменение к предыдущему году, %	
2010	75,2	4,0	32,7	0,3	43,5
2011	81,9	8,9	37,4	14,4	45,7
2012	85,9	4,9	39,5	5,3	46
2013	83,6	-2,7	37,8	-4,2	45,2
2014	65,0	-22,3	26,1	-30,9	40,2
2015	39,7	-39	14,4	-44,8	36,3

Таблица 2

**Объем реализованной промышленной продукции и экспорт товаров в
Украине и Донецкой области в 2011-2013 годах**

Наименование показателя	Украина			Донецкая область		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Объем реализованной промышленной продукции						
-всего, млн. грн.	1331888	1400680	1354745	267492	242229	220631
-на одного человека, грн.	29140,3	30721,2	29781,4	60544,6	55186,1	50607,3
Объем экспорта товаров						
-всего, млн.\$	68394,2	68830,4	63320,7	17197,6	14254,2	12408,6
-топлива минеральные, млн.\$	3419,7	5575,3	4622,4	1598,6	1581,0	1449,3
-к экспорту Украины, %	100,0	100,0	100,0	25,1	20,7	19,6

В решении задач угольной отрасли Украины значительную роль играет Донецкая область, о чем свидетельствуют данные табл. 1 и 2, составленные авторами на основе источников [1],[2],[3].

Из этих вышеперечисленных данных можно сказать, что в связи с ухудшением общей экономической ситуации упала добыча и потребление угля, усилились проблемы со сбытом уже добытого угля. Вследствие чего, снизились финансовые поступления, а значит, и уменьшились средства для выплаты горнякам заработной платы.

Угольная промышленность в Донецкой Народной Республике представляет собой мощный механизм, который, к сожалению, слишком ослаблен обстановкой военного времени.

В результате образования ДНР в 2014-м году, всего около 45 % всего промышленного потенциала отрасли оказалась под контролем Республики. Разделение индустрии региона, физическое разрушение большого количества предприятий и инфраструктуры по вине боевых действий, экономическая война между Украиной и ДНР привели к упадку как добычи, так и сбыта, так и обогащения угля. Возможность экспортировать уголь, его продажа и транспортировка в Украину стали невозможны ввиду экономической блокады Республики [4].

За 2015 год угледобывающие предприятия всех форм собственности Республики добыли 9 млн. 30 тыс. 687 тонн угля. К установленному заданию на-гора дополнительно поднято 1 млн. 951 тыс. 377 тонн топлива. В том числе шахтами, подчиненными Министерству угля и энергетики ДНР, за 12 месяцев прошлого года было добыто 5 млн. 106 тыс. 901 тонн угля [5]. Из 38 шахт ДНР работает только 17. Причем многие действующие шахты работают не в полную силу, а неработающие – требуют определенного консервативного обслуживания. Руководством отрасли также отмечалась проблема с недостатком квалифицированных кадров .

Исходя из этих проблем, можно сделать вывод, что по состоянию на 2014-2015 гг. угольная промышленность находится в тяжелом экономическом положении.

Анализ типичных проблем угольной промышленности и добавленных в Донбассе сейчас позволяет выделить следующие факторы, негативно влияющие на добычу угля:

- значительный износ оборудования и отсутствие инноваций;
- недостаточная квалификация и опыт инженерно-технического персонала;
- высокая аварийность по шахтному метану;
- ограничение в транспортировке и реализации готовой продукции и т.д.

Для устранения данных негативных факторов необходимо провести меры по модернизации, реконструкции и оптимизации шахт. Эти меры уже применяются на некоторых шахтах, приводя к увеличению эффективности их работ. Республике также необходимо пересмотреть свою энергетическую политику с целью её активизации.

Государственная политика должна быть нацелена на решение двух главных задач – модернизацию отрасли и её реформирование [6]. Модернизация, прежде всего, связана с горнодобывающим оборудованием. Следует уделить особое внимание развитию научных исследований в этой области, поскольку наличие высокотехнологичного оборудования напрямую влияет на добычу угля и повышение эффективности труда.

Другим важным фактором является обеспечение должных условий труда для работников угольной промышленности. Анализ ситуации в ДНР показал, что в комплекс мер по повышению эффективности труда должны входить:

- а) снабжение всем необходимым оборудованием для качественной работы шахт;
- б) разработка дополнительных мер безопасности в военное время;
- в) привлечение ученых и специалистов к научно-технической поддержке, в которой нуждаются угольные предприятия.

Эти и другие меры могут быть выполнены при непосредственной поддержке правительства, а также научно-исследовательских институтов Республики.

Выводы. В результате исследований можно сделать следующие выводы:

- экономика Республики на данном этапе переживает сложные времена и ввиду особой заинтересованности угольной промышленностью украинскими властями, шахты ДНР подвергаются особому риску.

- добыча угля снизилась с момента становления Донецкой Республики, но власти активно занимаются проблемами угольной отрасли и разрабатывают меры повышения ее эффективности; определено два главных направления: модернизация и реформирование отрасли.

На данный момент Министерство угля и энергетики Донецкой Народной Республики активно разрабатывает программу научно-технической поддержки и развития угольной отрасли ДНР, которая предусматривает комплексный подход к проблемам угледобывающей промышленности региона [7]. Этот проект является высокоэффективным и призван помочь всем предприятиям Республики.

Список использованных источников

1. Енергетичний баланс України за 2013 рік.[Електронний ресурс].-Режим доступу:<http://energefficiency.in.ua/stati/energoeffektivnost-i-energoberezhnie/20-energetichnij-balans-ukrajini-za-2013-rik.html>

2. Державний комітет статистики України.[Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

3. Главное управление статистики в Донецкой области.[Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://donetskstat.gov.ua/index.php>

4. Донецкая область, подраздел – Экономика [Электронный ресурс]. - Режим доступа: ru.wikipedia.org

5. В декабре 2015 года шахтеры Донецкой Республики добыли 850 тыс. тонн угля, за весь 2015 год - свыше 9 млн. тонн. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://mintek-dnr.ru/news>

6. Арцукевич К. АНАЛИЗ РАБОТЫ УГОЛЬНЫХ ШАХТ УКРАИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ИХ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ / К. Арцукевич // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://gisap.eu/ru/node/9373>

7. Горняками и учеными Республики разработана Программа научно-технической поддержки и развития угольной отрасли ДНР на 2016-2020гг. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://mintek-dnr.ru/news>

Кононов И.В.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Шелегеда Б.Г., д.э.н, профессор

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

МОДЕРНИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

В статье рассмотрены особенности модернизации бизнес-процессов в стратегическом менеджменте с учетом их переориентации на широкий круг потребителей и градации на уровни. Благодаря рекомендациям будет упрощена адаптация предприятий в современной экономике.

Ключевые слова: стратегический менеджмент, бизнес-процесс, управление.

Keywords: strategic management, business process management.

Постановка проблемы. В глобальной экономике происходят значительные изменения, которые влекут за собой необходимость переориентации бизнеса. Развитие информационных и транспортных систем и их средств связи стало одним из факторов глобализации мировой экономики. Этот процесс проявляется в увеличении скорости и объемов движения ресурсов от трудовых, финансовых и материальных до информационных. Это стало причиной усиления конкуренции и использования новых методов развития конкурентных преимуществ. Базовыми процессами управления становятся те, которые ориентированы на предотвращение кризисных явлений и повышение конкурентоспособности.

Изложение основного материала исследования. Современные науки об управлении определяют главную цель бизнеса как повышение благосостояния акционеров и собственников. Стремление получить максимальную прибыль любыми способами, несмотря на социальную среду, а именно на недостаточное развитие медицины, образования, загрязнение окружающей среды, не ведет к выходу из кризиса. Для адаптации бизнеса необходимо пересмотреть подходы к постановке целей, сформировать новые взгляды на принципы управления и роль фирмы в современной экономике. Новая идея должна отражать в себе сбалансированность интересов всех экономических субъектов и бизнеса и сконцентрированной на равном и взаимовыгодном обмене между всеми партнерами. Данные тезисы должны быть заложены в разработку стратегии предприятия.

Под стратегией предприятия в данной статье понимается генеральный план действий, определяющий приоритеты стратегических задач, ресурсы и последовательность шагов по достижению стратегических целей.

Родоначальник стратегического менеджмента И.Ансофф в своём труде «Стратегическое управление» обозначил первые признаки необходимости изменения ориентации бизнеса: «Наступившее благосостояние ставит под вопрос экономический рост как главный двигатель социального прогресса. Общество нуждается уже не в количественных, а в качественных характеристиках уровня жизни. Значение философии роста, служившей бесспорным ориентиром для социального поведения, начинает снижаться».

Таким образом, отношения с экономическими субъектами, не ведущие к получению материальной выгоды, взаимодействие с обществом необходимо приравнять к элементам максимизации прибыли. Стратегические цели бизнеса должны основываться на ответственности перед социумом и другими экономическими

субъектами. Эти цели должны быть направлены на повышение качества жизни окружающей среды бизнеса – вопросы экологии, образования и развития общества в целом, а не только на благосостояние собственников. Таким образом, ключевой целью предприятия станет достижение равновесия экономической эффективности и социальных, общественных требований.

Одним из ключевых методов создания результативной системы управления предприятием является процессный подход к организации деятельности фирмы. А. Файоль, Ф. Тейлор, Г. Эмерсон рассматривали основы процессного управления. Процессный подход определяет предприятие как совокупность бизнес-процессов, взаимосвязанных между собой. В данной статье под бизнес-процессами понимается устойчивая совокупность взаимосвязанных видов деятельности, которая преобразует входы в выходы в соответствии с определенными закономерностями. Результатом бизнес-процессов является продукты или услуги, имеющие ценность для потребителя и приносящие прибыль.

В соответствии с этим необходимо пересмотреть направленность бизнес-процессов предприятия. Для этого необходимо выделить группы потребителей, а именно государство, общество, поставщиков, клиентов, инвесторов и персонал. Такое разделение позволяет охватить всех потребителей бизнес-процессов и разработать отдельный подход к каждому из них. Для групп необходимо сформировать обязательства такие, как социальные, экологические обязательства перед государством и обществом, логистические перед поставщиками, финансовые перед инвесторами, послепродажное обслуживание для клиентов, условия и оплату труда для персонала.

Для завершения адаптации необходимо произвести градацию бизнес-процессов на стратегические, деловые и элементарные. Согласно выделенным типам партнеров необходимо предложить стратегические процессы для каждой группы. Рассмотрим на примере создания такой системы для поставщиков. Для этого требуется при постановке целей и выбор приоритетов опираться на комплексы требований и возможностей поставщиков и организации, после формирования целей направить их в организацию исполнения, затем провести контроль и анализ исполнения.

Выводы. Таким образом, в целях оптимизации бизнеса требуется провести модернизацию бизнес-процессов по нескольким направлениям. Во-первых, расширение понятия «потребитель» позволит уравновесить выгоду от деятельности предприятия для всех выделенных групп. Во-вторых, градация бизнес-процессов позволит эффективно удовлетворять потребности всего круга потребителей без лишних затрат ресурсов фирмы.

Список использованных источников

1. Артюшина Е.В. Исследование прогнозного новшества на наличие стратегического соответствия в диверсифицированной компании // Менеджмент в России и за рубежом. – 2013. – №2.
2. Шарнопольская О.Н. Особенности методологического исследования устойчивого развития социально-экономических систем в кризисных условиях // Стратегия устойчивого развития в антикризисном управлении экономическими системами. Сборник материалов международной научно-практической конференции 22 апреля 2015 г. – ДонНТУ: Донецк, 2015. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://ea.dgtu.donetsk.ua:8080/jspui/handle/123456789/29471>

Корона А.Д.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Шарнопольская О.Н. к.э.н., доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

ОСОБЕННОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РАЗВИТИЕ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье рассмотрены основные тенденции развития российского рынка автомобилей, основные проблемы и направления по стабилизации ситуации в условиях кризиса.

Ключевые слова: автомобильная промышленность, кризис, стабилизация, государственные программы.

Keywords: automotive, crisis stabilization, state programs.

Постановка проблемы. Влияние кризиса на эффективность социально-экономического развития государства связано с необходимостью активизации изучения тенденций возникновения кризиса, закономерностей и взаимосвязей кризисов в производственной, научно-технической и социокультурной сферах, финансовых и государственно-правовых отношениях. Изучение факторов влияния необходимо для правильной оценки, выработки своевременных, надежных и эффективных мер по ограничению продолжительности и потерь.

Развитие современной российской экономики осложнено напряженной геополитической ситуацией [2, 3], снижением темпов роста промышленного производства, ростом инфляции [4], сильным ослаблением рубля по отношению к другим валютам, падением мировых цен на нефть [5], оттоком капитала [1], ухудшением положения финансовых и кредитных институтов, снижением реальных располагаемых доходов населения [6]. Достаточно сложным является положение рынков потребительских товаров, и прежде всего товаров долгосрочного использования, спрос на которые характеризуется высокой эластичностью [1, 7]. Наиболее сложная ситуация в настоящее время сформировалась на рынке легковых автомобилей. Существенное влияние на авторынок оказывала неопределенность геополитической ситуации, ослабление курса рубля, повышение цен на автомобили и ставок по автокредитам.

Цель статьи. Цель статьи заключается в анализе тенденций развития рынка автомобилей в России и мероприятий по антикризисному управлению в условиях сложившейся ситуации.

Изложение основного материала исследования. Рынок автомобилей в России – динамично развивающийся на сегодня сегмент экономики. Востребованность на автомобили у российских покупателей растет с каждым годом, параллельно с этим растет и доля рынка. Значительный объем товарооборота России составляют поставщики автомобилей из-за рубежа, например, таких крупных производителей как Toyota, Hyundai, Nissan, Kia, Renault, Ford, Mercedes-Benz и др. В последние годы создается немало автомобильных заводов иностранных компаний и на территории Российской Федерации. Так, широкую известность имеет Санкт-Петербургский автомобильный кластер, представляющий собой успешный пример реализации кластерной политики в интересах социально-экономического развития территории, как это отражено в работах Г.Ю. Гагариной [8].

Тенденции в структуре продаж легковых автомобилей демонстрируют снижение доли российских марок в объёме продаж легковых автомобилей в России, уменьшается и доля продаж импортных автомобилей, в то время как продажи иномарок российской сборки растут. Обусловлено это постепенным замещением импорта локальным производством. Многие автомобили иностранных брендов производятся на территории РФ в режиме промышленной сборки и предусматривают льготные пошлины на ввоз комплектующих для сборки автомобилей компаниями, подписавшими соглашения. Взамен они обязались создать в России сборочные заводы мощностью не менее 25 тыс. автомобилей в год и в течение 4,5 лет сократить список импортируемых автокомпонентов на 30% за счёт их локализации в России. В 2011 г. были утверждены новые условия соглашений о промсборке. В соответствии с ними, к окончанию срока действия соглашений иностранный производитель должен довести годовой выпуск до 300-350 тыс. автомобилей, а уровень локализации – до 60%, наладить на предприятиях штамповку, сварку и окраску кузовов, установление на машинах 30% двигателей и коробок передач российского производства, создать в России центры научно-исследовательских разработок. Так как данные условия противоречили принципам ВТО, они были изменены после присоединения России к данной организации. В соответствии с достигнутыми договорённостями, заключённые соглашения расторжению не подлежат. В отношении нового режима уровень локализации снижен до 35%. Кроме того, все соглашения о промсборке прекратят действие к 1 июля 2018 г., после чего в течение 2 лет российские власти намерены компенсировать автопроизводителям финансовые потери от отмены льгот в размере, равном ввозным пошлинам. На сегодняшний день на территории России автопроизводители собирают 27 марок и более 100 моделей легковых автомобилей. В структуре российского авторынка доля импорта новых автомобилей составляет около 30% и касается автомобилей премиум и бизнес-класса.

Динамика продаж новых автомобилей за 2001-2015 гг. (рис. 1) отражает кризисные периоды в развитии экономики России. Резкое снижение объёмов продаж в 2009 г. в результате кризиса. С 2010 г. началось постепенное восстановление рынка и уже в 2011 г. производство автомобилей превысило докризисный уровень, а в 2012 г. был зафиксирован рекордный уровень производства в 2,935 млн. автомобилей, не достигнув докризисного уровня. В 2014 г. падающая российская экономика потянула вслед за собой и российский автопром: российский автомобильный рынок снизился на 10,3%. Таким образом, за последние 15 лет российский авторынок прошёл этапы стабильности, быстрого роста, преодолел кризис 2008г., пережил восстановление, и в 2014г. попал в ситуацию нестабильности и неопределённости.

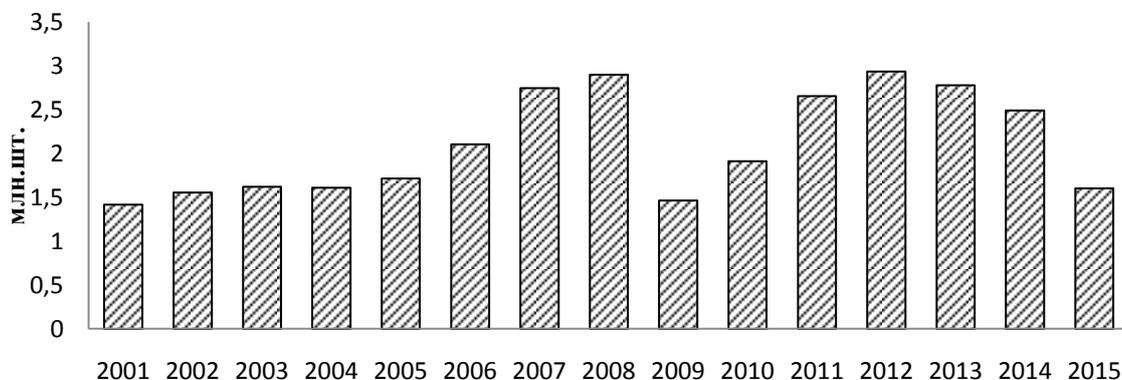


Рис1. Динамика продаж новых автомобилей в России по годам, млн.шт.[11]

Объемы продаж за первые месяцы в 2016г. (рис. 2) прогнозируют стабилизацию ситуации на автомобильном рынке и дают основания, что автопроизводители вместе с дилерами будут возвращаться на российский рынок. По данным Ассоциации европейского бизнеса в феврале 2016 г. в России продано на 13,4 % меньше чем в феврале 2015 г. и на 35,8% больше предыдущего месяца. В марте 2016 г. продано 126 тыс. новых автомобилей, что на 10% меньше чем в марте 2015 г. и на 13,3% больше предыдущего месяца. В целом за 3 месяца реализовано 319 тыс. автомобилей, что на 16,9% меньше чем за аналогичный период 2015 г.

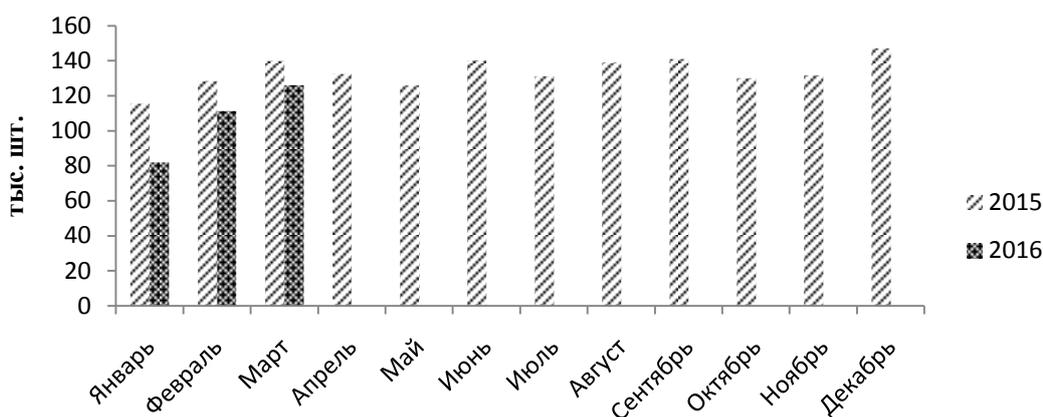


Рис.2 Динамика продаж новых автомобилей в России в 2015-2016г по месяцам, тыс.шт. [11]

Однако за прошедший год в условиях сформировавшегося кризиса и политики государства объем продаж легковых и легких коммерческих автомобилей, по сравнению с предыдущим годом, значительно упал, в частности, в результате действий Центрального Банка Российской Федерации по увеличению ключевой ставки до 17% и соответственно роста процентов по автокредитам.

Санкции Евросоюза и США против России частично оказали влияние на импорт зарубежных автомобилей в РФ, который является для них высокоперспективным. Даже при введении ограничений российский авторынок останется привлекательным для многих ведущих зарубежных автопроизводителей, в частности для немецких. Большая часть немецких автопроизводителей локализовала производство в России, тем самым застраховав свои риски.

Стремительные снижения курса рубля привели к панике на авторынке, причём запаниковали как потребители, бросившиеся скупать автомобили до корректировки цен, так и дилеры вместе с автопроизводителями, остановившие продажи и отгрузки. Практически всем компаниям пришлось повысить цены на автомобили. В первой декаде декабря 2014 г. изменения в ценовой политике произошли у 24 производителей. Самому значительному росту стоимости подверглись автомобили марок GeneralMotors. В частности, Chevrolet подняла цену восьми моделей, а диапазон их повышения составил от 8% до 15%. Минимальное повышение произошло в линейке Kia, Hyundai и Renault. К концу 2014 г. средняя цена нового легкового автомобиля в России превысила отметку в 1 млн. рублей. Кризисная ситуация на рынке привела к тому, что автомобили марок GeneralMotors, Audi и JaguarLandRover прекратили поставляться на российский рынок, в продажи Seat, Dodge и Luxgen полностью прекратились. В качестве антикризисных мер государство возобновило поддержку рынка через программу утилизации, которая доказала свою эффективность ранее. На объемах продаж

премиальных автомобилей программа утилизации никаким положительным образом не отразилась. Всего на финансирование программы предусматривается 23 млрд. руб.

В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., повышение конкурентоспособности автомобилестроения является одним из основных приоритетов социальной и экономической политики государства. Согласно Стратегии развития автомобильной промышленности на период до 2020 г., основной целью государственной политики в данной сфере является «максимизация добавленной стоимости по всем переделам цепочки создания автотранспортных средств при достаточном выборе и качестве продукции автомобилестроения» [12].

Чтобы решить данные проблемы на автомобильном рынке, в России необходимо построить высокотехнологичную отрасль утилизации транспортных средств, которая сможет стимулировать производство новых и безопасных машин. Целевой показатель данного проекта — 6% утилизации в год от общего парка. К 2020 г. данная отрасль России должна перерабатывать приблизительно 3,2 млн. машин в год. Для этого необходимо создать 83 региональных центра утилизации, а так же 800 приемных пунктов. Отличие России от стран, где программа утилизации уже есть в том, что по меркам Европы, Россия - очень большая страна, поэтому решения, которые есть там, здесь могут работать только частично. Пока на всю Россию работают всего 12 шредерных установок, а в Германии — 47 шредерных заводов.

Увеличения продаж автомобилей можно добиться и путем введения различных стимулирующих программ при покупке автомобиля, т.к. объемы продаж автомобилей отечественного производства напрямую зависят от покупательской способности населения страны. В целях стимулирования спроса на отечественные автомобили необходимо на государственном уровне разрабатывать и внедрять компенсационные меры по автокредитам, по транспортировке машин по территории страны и т. д.

Выводы. Выбравшись из кризиса необходимо за счет целевого проектного финансирования конкретных программ, направленных на стабилизацию и возобновление работы автомобильных заводов на полную мощность, обновление устаревших основных фондов, а также возврат доверия населения к национальной валюте и поддержанию роста номинальной заработной платы хотя бы на уровне общего роста потребительских цен. Большое значение для потребителей также имеют банковские займы на покупку автомобилей. Несмотря на то, что темпы развития автокредитования в силу объективных обстоятельств снижаются, почти половина автомобилей приобретается именно в кредит. Исходя из этого, целесообразным является проведение либеральной политики государства в области кредитования автомобилей, а также установления банками реальной фиксированной процентной ставки без мелких шрифтов в контрактах. Что же касается мероприятий самих автопроизводителей, то они начали разрабатывать планы по частичному сглаживанию кризисных процессов российского автомобилестроения путем поиска альтернативных рынков сбыта, например, в страны Азии, Латинской и Южной Америки, а также Африки, в частности акцент делается на развивающийся рынок ЮАР. О том, станут ли российские автомобили востребованными на новых рынках или нет, можно будет говорить только по результатам продаж. Активно продвигается роль локализации автосборочного процесса, а именно, использование собственных ресурсов при незначительном заимствовании импортных комплектующих, что значительно снизило бы транзакционные издержки, а, следовательно, и цену на конечный продукт и более высокий потребительский спрос. Вообще, процесс углубления степени переработки и локализации тесно сопряжен с инновационной деятельностью, как это описано в работах А.Г. Поляковой [10]. Стимулировать российское производство предлагается также через снижение таможенных пошлин на ввозимое оборудование, а также

повышение налогов на импорт готовых автомобилей либо их отдельных готовых узлов и деталей, предназначенных для «отверточной сборки». Все приведенные аргументы могут и должны способствовать постепенному вытягиванию российского рынка автомобилей из кризиса и адаптации его к условиям новой экономики [11], что конечно займет значительно более продолжительный период, чем декабрьский взлет активности. Однако главной задачей является стабильное развитие данного сегмента экономики и недопущение его дальнейших провалов.

Список использованных источников

1. Козырь Н.С. Реструктуризация бизнеса и оценка его стоимости // Наука и экономика. – 2010. – № 2. – С. 95-99.
2. Старкова Н.О., Рзун И.Г., Коновалова Е.В. Обзор основных направлений российско-китайского сотрудничества // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 3. – С. 46-50.
3. Шевчик Е.В. Обеспечение финансовой безопасности автодилеров в современных условиях // TerraEconomicus. – 2014. – Т. 12. – № 2-3. – С. 149-157.
4. Старкова Н.О., Рзун И.Г., Аверина А.В. Инфляция на потребительском рынке России. Оценка тенденций и перспектив // Актуальные вопросы экономических наук. – 2014. – № 41-1. – С. 168-173.
5. Старкова Н.О., Рзун И.Г., Польшикова К.С. Рынок автомобильного топлива России. Тенденции, перспективы, прогноз // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 22-2. – С. 191-197.
6. Титова С.С. Тенденции развития автомобильного рынка в России // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2014. – № 10 (37). – С. 82-85.
7. Шевченко И.В., Коробейникова М.С. Новые интегрированные структуры как инновационные формы развития российской экономики: теория и практика // Экономика: теория и практика. – 2014. – № 3 (35). – С. 13-21.
8. Гагарина Г. Ю. Кластеры как основа обеспечения устойчивого социально-экономического развития российских регионов // Вестник Российской экономической академии имени Г. В. Плеханова. – 2011. – № 6 (42).
9. Колмаков В. В., Полякова А. Г. Российская экономика в условиях Змирового финансового кризиса // Вестник Ижевского государственного технического университета. – 2009. – № 4. – С. 65-68.
10. Гагарина Г. Ю., Чайникова Л. Н. Стратегирование развития территориальных систем в условиях новой экономики: методологический аспект // Плехановский научный бюллетень. – 2012. – № 2 (2). – С. 035-041.
11. http://serega.icnet.ru/CarSaleAuto_2016_Russia.html
12. Акберов Ф. Как повлияют санкции Евросоюза на российскую экономику? URL: <http://www.vakmos.org/ru/ekspert-r-yi/15050-kak-povliyayut-sanktsii-evrosoyuza-na-rossijskuyu-ekonomiku-komentarij>

Корягина Е.Н.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Степанова Т. А., к.э.н., доцент,

профессор кафедры "Экономика предприятия"

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

ПРОБЛЕМЫ ПРОЦЕССА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ

В статье поставлена задача рассмотреть важность инновационного процесса для общества, а также основные факторы, препятствующие успешной коммерциализации инноваций на промышленных предприятиях. Особое внимание уделено роли государства в стимулировании инновационной деятельности. На основе проведенного исследования предложены возможные пути решения существующих проблем в процессе коммерциализации инноваций.

Ключевые слова: инновационный процесс, коммерциализация, инвестор, развитие, общество, потребности, финансирование.

Keywords: innovative process, commercialization, investor, development, society, needs, financing.

Постановка проблемы. Одним из основных факторов успешной предпринимательской деятельности и развития общества в целом в настоящее время выступает осуществление инновационной деятельности. Однако, инновационный процесс является достаточно длительным, сложным и многоаспектным по своему содержанию. Основной характеристикой и в то же время конечной целью данного процесса является направленность на достижение полезного эффекта для общества и получение коммерческой выгоды. Для успешного его осуществления хозяйствующему субъекту необходима поддержка в лице государства, инвесторов, общества, других бизнес-единиц, то есть создание эффективной инновационной инфраструктуры, которая способствовала бы выведению на рынок разработанных новшеств, то есть коммерциализации инноваций. Актуальность исследования данных проблем подчеркивает тот факт, что на данный момент существует целый ряд препятствий на пути к успешной коммерциализации перспективных инноваций, которая является неотъемлемым условием развития экономики путем усиления инновационной активности.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучению различных аспектов коммерциализации результатов инновационной деятельности посвятили свои труды такие отечественные и зарубежные ученые как Э. Брукинг, Дж. Гелбрейт, Д. Даффи, С.М. Ильяшенко, В.Л. Иноземцев, М.П.Калиниченко, Л.Г. Мельник, Э. Тоффлер, Л. Эдвинссон и другие. Вместе с тем, недостаточно исследованными являются проблемы, которые возникают в процессе коммерциализации инноваций.

Цель статьи. Целью данной публикации является выявление проблем коммерциализации инноваций на современном этапе развития, а также поиск возможных путей решения этих проблем.

Изложение основного материала исследования. Инновации в современной экономике являются полноценным участником производственно-экономических отношений, способствующих развитию общества, поэтому они должны становиться объектом коммерциализации. Представление о коммерциализации как о процессе предусматривает не только трансформацию результатов инновационной деятельности в соответствующие товары и услуги, а и своевременность этих действий, то есть

перспективность их востребованности обществом [1]. Проблемы коммерциализации инноваций возникают в сфере их непосредственного продвижения от разработчика к потребителю или в оказании эффективной своевременной помощи в продвижении инновационной продукции.

Прежде чем переходить к выяснению основных факторов, препятствующих процессу коммерциализации, стоит отметить такой немаловажный факт, как слабая инновационная активность предприятий в целом. Ведь говорить о коммерциализации стоит тогда, когда есть результат инновационной деятельности, но в силу отсутствия интереса к инновациям, слабого финансирования и других факторов, зачастую коммерциализировать нечего, и перед тем как решать, что же мешает бизнесу доводить научные разработки до стадии выведения продукта на рынок, необходимо заняться вопросами инновационной активности и стимулирования инновационной деятельности.

Предположим, в результате инновационной деятельности, которой занимается непосредственно инноватор, разработан какой-либо новый продукт или технология, но у самого разработчика отсутствуют финансовые возможности для того, чтобы вывести инновацию на рынок, довести до потребителя. В таком случае целью инноватора становится поиск инвесторов, которого он должен заинтересовать своей разработкой, доказать целесообразность продвижения ее на рынок, уникальность. И это является первой проблемой на пути коммерциализации, так как вложение средств в инновационную разработку сопряжено с высоким риском финансовых потерь и потенциальный инвестор может не пойти на него. К тому же, отсутствуют стимулы, которые бы подстегнули инвестора к вложению свободных средств именно в сферу рискованного предпринимательства, в конкретную разработку.

Серьезной проблемой в последнее время стал процесс так называемой «утечки мозгов». Многие отечественные ученые, не найдя применения своим способностям у себя в стране, трудоустроились в США, Европе и других странах. Так, по данным Укрстата в период с 2000 по 2014 гг. количество исследователей в стране сократилось на 42,5% [2]. Это приводит к тому, что разработки, которые могли бы быть выведены на отечественные рынки, коммерциализируются за рубежом иностранными компаниями, которые, естественно, присваивают себе все выгоды от данного внедрения. Решением этой проблемы должно заняться государство, обеспечив рабочие места ученым, достойное вознаграждение за результаты их работы, а также предоставив возможность для карьерного роста и саморазвития.

Необходимо отметить также и то, что чаще всего при создании нового продукта упор делается на научно-техническое развитие в целом, не учитывая потребности общества. Поэтому государству необходимо разработать четкие ориентиры в стратегии своего развития.

На отсутствие активной деятельности в области коммерциализации инноваций в огромной степени влияет несовершенство законодательной и нормативной базы в этой сфере, где отсутствуют четкие определения многих понятий, связанных с инноватикой, что существенно влияет на формирование мероприятий законодательного и стратегического характера

Выводы. Подводя итоги, можно сказать, что вышеуказанные факторы, естественно, оказывают крайне негативное действие на весь инновационный процесс в целом и в частности на процесс коммерциализации инноваций. Корень всех проблем в данном вопросе кроется, прежде всего, в том, что отсутствует налаженный механизм, помогающий коммерциализировать разработки, а также неразвитость необходимых элементов инновационной инфраструктуры, которые являются непосредственными участниками процесса коммерциализации. К основным направлениям деятельности по совершенствованию инновационной деятельности предприятия можно отнести:

разработку законодательных актов, направленных на поддержку инновационного бизнеса; создание многоуровневой системы стимулов для развития инноваций, коммерциализации, а также для инвесторов и ученых (например, уделить внимание налоговым льготам в инновационной сфере); внедрение зарубежного опыта организации процессов коммерциализации; учитывать потребности общества и исходя из этого обосновывать целесообразность использования ограниченных ресурсов в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Список использованных источников

1. Калиниченко М.П. Маркетинг коммерциализации результатов инновационной деятельности в промышленности /М.П. Калиниченко//Маркетинг и менеджмент инноваций. – Сумы: Университетская книга, 2012.- №4.- С. 45
2. Электронный ресурс. - Режим доступа: <http://ukrstat.gov.ua/>

Лобанов Д.В.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Шелегеда Б.Г., д.э.н., профессор

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

ПОКАЗАТЕЛЬ УРОВНЯ СЧАСТЬЯ КАК ИНДИКАТОР СОЦИАЛЬНО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

На базе обобщения отечественного и международного опыта обоснована значимость в постиндустриальной экономике феномена счастья как цели государственного управления и критерия оценки его эффективности с точки зрения политиков, экономистов, социологов, психологов. Рассмотрены основные индикаторы и рейтинги счастья, позволяющие проводить межстрановые сравнения, их достоинства и недостатки. Обоснована необходимость использования саморепрезентативных анкетных методик как наиболее надежных источников информации об уровне субъективной удовлетворенности населения качеством жизни, отмечены некоторые методические особенности их применения.

Ключевые слова: экономика счастья, субъективная удовлетворенность жизнью, благосостояние, методы оценки уровня счастья, оценка эффективности государственного управления, неэкономические факторы экономического роста.

Keywords: economics of happiness, subjective life satisfaction, well-being, methods for assessing the level of happiness, evaluation of the effectiveness of public administration, non-economic factors in economic growth.

Постановка проблемы. Симптоматичной тенденцией в развитии современной социогуманитарной науки является ее стремление к точности, количественному выражению изучаемых характеристик общества и одновременно обращение к тем сторонам его жизни, которые традиционно игнорировались, как якобы исключающие точный количественный анализ. Одну из таких характеристик общественной жизни представляет счастье, к которому проявляют интерес самые разные социогуманитарные дисциплины. В экономике даже сложилось такое направление, как экономика счастья. Это направление во многом переворачивает традиционную логику экономических и социальных оценок, делая акцент на субъективном благополучии и через него оценивая качество объективных условий жизни людей, а экономика рассматривается в гуманистических координатах – как инструмент создания благополучия для социума в целом и каждого человека в отдельности [9].

В настоящее время в мире формируется мощное интеллектуальное движение, связанное с попытками исследования счастья научными методами. Актуальность проблемы определяется особой значимостью исследуемого понятия как критерия оценки эффективности принимаемых государством решений, а также запросом со стороны общества, обусловленным естественным желанием каждого человека быть счастливым и необходимостью улучшения социального здоровья и качества жизни населения.

Анализ последних исследований и публикаций. В контексте социально-экономических исследований счастье часто ассоциируют с понятием «качество жизни», которое исследовали И.В. Бестужев-Лада, Д. Бэлл, Д. Гейбор, Дж. Гэлбрейт, Л.А. Кривоносова, О. Тоффлер и др.

Среди современных отечественных исследователей в области изучения феномена счастья известны такие ученые, как И.А. Джидарьян, Е.Л. Дубко, В.Г. Иванов, М.

Мамардашвили, О.В. Митина, В.Ф. Петренко, Б.И. Попов, И.В. Сидоренко, Е.Л. Смирнова, Е.П. Павлова, В.Л. Титов, а также А.В. Юревич, А.Л. Журавлев. Двое последних обосновывали представление о смысле жизни (в т.ч. и коллективных смыслах, «национальной идее») как одном из фундаментальных компонентов удовлетворенности жизнью и счастья.

Цель статьи. Целью данной статьи являлось изучение и обобщение опыта зарубежных и отечественных исследований субъективной оценки качества жизни.

Исходя из обозначенной цели были поставлены следующие задачи:

- рассмотреть степень научной разработанности проблемы использования показателя уровня счастья в качестве критерия эффективности принимаемых государственных решений;
- изучить методические аспекты и опыт применения различных методов оценки уровня счастья, проанализировать их достоинства и недостатки.

Для решения поставленных задач рассмотрим следующее.

Изложение основного материала исследования. Рут Винховен, голландский социолог, пионер и признанный мировой авторитет в научном исследовании счастья, внес неоспоримый вклад в возрождение интереса к счастью как цели государственной политики. По его мнению, уровень счастья, который демонстрируют люди, наряду с уровнем здоровья и благосостояния является одним из важных измеряемых показателей того, насколько данное конкретное общество пригодно и комфортно для жизни людей [21]. Он показал, что счастье может быть использовано как надежное измерение для оценки прогресса в обществе [15]. Винховен является директором-основателем Всемирной базы данных счастья, а также основателем и главным редактором «Журнала исследования счастья» (Journal of Happiness Studies). Он считается «крестным отцом исследования счастья» и «ведущим специалистом по всему миру уровней счастья от страны к стране» [22].

Русский социолог П.А. Сорокин указывал как на недопустимость игнорирования счастья, так и на преувеличение его значимости: «Все критерии прогресса, какими бы разнообразными они не были, так или иначе подразумевают и должны включать в себя принцип счастья» [12, с. 511].

Профессор Лондонской школы экономики Р. Лэйард считает, что именно стремление человека к счастью должно быть принято государством в качестве золотого стандарта и основы всех политических решений [4].

По его мнению, счастье граждан – единственный показатель эффективности, который правительства должны учитывать при планировании своего курса, а умножать богатство имеет смысл только для преумножения счастья людей [4].

С экономистами и социологами солидарны психологи. М. Селигман утверждает, что мы вступаем в «экономику удовлетворенности жизнью», что успех бизнеса напрямую зависит от смысла жизни и межличностных отношений [11], а политика государства должна быть направлена на умножение общего благополучия, и благополучием можно измерить ее успех и провал [там же, с. 122]. Многочисленные исследования подтверждают тот факт, что чем больше благосостояние, тем выше счастье – сравниваем ли мы различные страны между собой или население внутри одной страны. Однако, как подчеркивают исследователи, рост удовлетворенности жизнью не всегда прямо связан с ростом благосостояния. Подтверждением этому может служить известный парадокс Истерлина, названный в честь экономиста Ричарда Истерлина, который обнаружил, что рост доходов на душу населения лишь до определенного уровня приводит к росту счастья, но не более [18]. Здесь действует принцип «гедонистического колеса»: «Притязания растут вместе с ростом дохода, и после удовлетворения основных нужд для благополучия имеет большое значение не абсолютный, а относительный уровень дохода» [там же]. Р. Лэйард считает, что такой

порог составляет 20 000 долларов ВВП на душу населения в год. В странах, прошедших этот уровень, удовлетворенность жизнью больше не растет, а порой даже снижается [4].

Интерес к этому парадоксу не ослабевает до сих пор. В 2003 году Р. Винховен и М. Хэджерти опубликовали исследование, опровергающее парадокс Истерлина [20]. В 2008 году Б. Стивенсон и Дж. Вольфатерс установили, что увеличение абсолютного дохода четко связано с повышением самооценки счастья. И межстрановые исследования, и опросы внутри стран показывают, что между счастьем и логарифмом дохода наблюдается практически линейная зависимость – одна и та же и для богатых, и для бедных. Э. Динер также провел широкомасштабное исследование, результатом которого стал вывод о том, что рост доходов вызывает рост счастья, если при этом потребности растут медленнее дохода [17]. Однако в 2010 году Истерлин опубликовал новое исследование, затрагивающее 37 стран, подтверждающее его предыдущие выкладки [19]. Таким образом, вопрос о взаимосвязи счастья и благосостояния остается открытым.

Недостаточность экономических факторов, их неоднозначная связь с удовлетворенностью жизни проявляется, например, в том, что, хотя жители западных стран сейчас в среднем в 4 раза лучше материально обеспечены, чем 40 лет назад, уровень их субъективного благополучия практически не изменился, а у 37% богатых американцев ощущение счастья ниже среднего уровня [16]. М. Аргайл подчеркивает, что ученые до сих пор «не смогли понять, почему огромные исторические подвижки в среднем уровне дохода не вызвали повышения степени удовлетворенности и счастья. Вероятно, данный факт обусловлен ростом притязаний: если раньше люди мечтали о собственном велосипеде, то сейчас им уже нужно два автомобиля» [1, с. 177].

Справедливо утверждается, что «субъективное восприятие удовлетворенности жизнью объективно влияет на общественную ситуацию в гораздо большей степени, чем реальное положение дел» [13, с. 136], поэтому, как отмечает С.В. Степашин, «удовлетворенность или неудовлетворенность населения своей жизнью является важным показателем внутренней стабильности общества, уровня общественной поддержки деятельности властей и властных институтов в целом» [там же, с. 137]. Постепенно приходит понимание того, что «опросы о счастье могут служить важным вспомогательным инструментом для формирования общественной политики» [там же]. В настоящее время основное отличие так называемой вторичной модернизации от первичной принято усматривать в том, что ее главной задачей становится уже не просто развитие экономики ради удовлетворения материальных потребностей людей, а повышение качества жизни ради удовлетворения их потребностей в счастье и самовыражении [6].

Рост доходов нельзя напрямую конвертировать в счастье. По словам профессора московской Высшей школы экономики Александра Долгина, «такие показатели, как объем ВВП, абсолютизируются. При этом напрочь выпадает из виду, что интенсивный экономический рост приводит к эмоциональному истощению. А еще он откусывает квоту счастья у будущего поколения из-за того, что задирает планку ожиданий. Необходима система, способная улавливать тонкое самоощущение людей. Улавливать в динамике, не усредняя, в привязке ко времени и различным человеческим стратам» [2].

Одним из значимых факторов, детерминирующих восприятие индивидом себя как счастливого человека, является развитый «социальный интеллект» как способность адекватно управлять своим поведением и планировать его, правильно понимать оценку собственных действий окружающими людьми. Идея социального интеллекта (Ф. Вернон, Дж. Гилфорд, О.В. Лунева, А.И. Савенков, М. Салливан, Э. Торндайк, Д.В. Ушаков, М. Хендрикс) тесно связана с концепциями эмоционального интеллекта,

которые разрабатывали Г. Айзенк, Р. Барон, Д. Големан, Д.В. Люсин, Д. Мэйер, П. Сэлловэй.

Экономисты С.М. Гуриев и Е.В. Журавская рассматривали счастье через призму удовлетворенности жизнью и материальных потребностей, но феномен счастья этими показателями не исчерпывается. Многие исследователи обращают внимание на то, что показатели уровня счастья в разных странах слабо коррелируют с показателями уровня ВВП (Р. Аммонс, Дж. Хорвитц и др.).

Таким образом, проблема счастья, его измерения и использования затронута в работах исследователей в самых разных областях социогуманитарной науки. Это обуславливает комплексный характер рассматриваемого феномена, что является ключевым условием любого индикатора эффективности государственного управления. Актуальность изучения счастья связана с потребностью в совершенствовании методологии измерения эффективности государственного управления и общественного развития в целом. Возможно, макроэкономические показатели как индикаторы результативности проводимой политики отлично работали в индустриальной экономике, однако в постиндустриальной их уже недостаточно. Математические абстракции экономических теорий, которым традиционно следуют власти большинства стран, имеют мало общего с жизнью реальных людей, и сегодня все больше ученых склоняется к мысли, что страны должны мериться не только силой и богатством, но и счастьем своих жителей. Разумеется, отказываться от показателя ВВП в межстрановых сравнениях и в качестве критерия эффективности принимаемых государственных решений нельзя, но его дополнение таким критерием, как оценка субъективной удовлетворенности качеством жизни, – необходимо, поскольку будет способствовать более объективному отражению результатов деятельности органов государственного управления и готовности страны к переходу на новый этап модернизационного развития.

Конечно, счастье – материя слишком эфемерная и с трудом поддается измерению, но, тем не менее, в последнее время такие попытки предпринимаются все чаще. Пионером здесь стал маленький Бутан, в котором общепринятое понятие валового внутреннего продукта было заменено категорией так называемого «валового национального счастья» (ВНС). Модель валового национального счастья подразумевает измерение качества жизни в балансе между материальным и духовным. Само это понятие было введено еще в 1972 году королем Бутана Джигме Сингье Вангчук.

Своей главной целью правительство Бутана объявило стремление к счастью каждого своего гражданина, это положение даже закреплено в Конституции страны: «Государство принимает все возможные меры для создания и поддержания условий, которые способствуют достижению счастья для всей нации» [3]. При этом власти Бутана обращались за помощью к западным экономистам, чтобы создать методику расчета ВНС.

В 1998 году был принят новый план правительства Бутана, получивший название «Четыре столпа счастья». Такими «столпами» стали устойчивое экономическое развитие, охрана окружающей среды, пропаганда национальной культуры и эффективное правление. Согласно плану, именно в таких условиях можно добиться счастья для каждого жителя страны. Эти «четыре столпа» делятся на девять «сфер счастья»: психологическое благополучие, экология, здоровье, образование, культура, уровень жизни, использование времени, активность общественной жизни и хорошее управление. Столпы и сферы счастья измеряются по 72 показателям. Например, сфера психологического благополучия анализируется по следующим индикаторам: частота молитв и медитации, уровень эгоизма, зависти, ревности, хладнокровия, сочувствия,

щедрости, отчаяния, мысли о самоубийстве. Через каждые два года проходит процедура переоценки всех индикаторов методом всенародного опроса [7].

19 июля 2011 года Генеральная Ассамблея ООН по инициативе Бутана и при соавторстве более 50 государств, в том числе Франции, Великобритании и Японии, приняла резолюцию «Счастье: целостный подход к развитию», в которой рекомендовано использовать счастье как показатель развития каждой страны [8]. При этом в Резолюции ООН содержится призыв к странам мира осуществлять деятельность по разработке собственных методов измерения счастья, представлять их в ООН с целью обмена опытом и формирования универсальной системы оценки уровня счастья.

Еще одна попытка найти альтернативу ВВП была предпринята в 2008 году во Франции. Президент страны Николя Саркози создал специальную комиссию по измерению экономических достижений и социального прогресса, которую возглавили нобелевские лауреаты – индиец Амартия Сен и американец Джозеф Стиглиц, известные своим критическим отношением к общепринятым методам управления экономикой. Комиссия предложила использовать для расчетов такие индикаторы качества жизни, как устойчивость развития, безопасность, политические права людей, состояние экологии и т.д.

В 2009 г. Стиглиц и Сен опубликовали статью, в которой утверждали, что преувеличение значения динамики ВВП стало одной из причин мирового финансового кризиса. Правительства и экономисты упустили из виду другие, не менее важные факторы, такие как социальная цена безработицы или бесконтрольное кредитование, которое увеличивало сегодняшние темпы роста экономики в ущерб дню завтрашнему. По итогам работы комиссии президент Саркози предложил ввести для оценки развития страны такие параметры, как счастье и доступность услуг здравоохранения, и призвал другие страны взять на вооружение опыт Франции.

В настоящее время существует ряд национальных индексов, рассчитываемых в рамках одной страны по специфическим методикам [10]. В конце 2010 года правительство Великобритании выделило два миллиона фунтов стерлингов на измерение индекса счастья, который, по мнению Д. Кэмерона, должен дополнить традиционные статистические показатели. Индекс счастья в Великобритании определялся методом социологического опроса, в ходе которого респондентам предлагалось ответить на ряд вопросов, в частности: «В какой степени вы довольны своей жизнью, насколько счастливыми вы были вчера, сколь сильно ощущение, что ваша жизнь не лишена смысла?» и т.д. По результатам первичных опросов газета «The Independent» пришла к выводу, что в основе позитивного самоощущения, с точки зрения британцев, независимо от возраста, лежат крепкое здоровье, гармоничные отношения и работа, приносящая удовлетворение [5].

Власти Китая в 2011 году приняли решение ввести собственный индекс счастья. Он рассчитывается на основе 16 показателей – как традиционных экономических индикаторов, так и весьма необычных. Индекс учитывает расходы на научные исследования, образование, культуру и спорт. Кроме того, принимается в расчет метраж жилой площади на человека, количество врачей на тысячу жителей, площадь зеленых насаждений и даже отношение объема эмиссии углекислого газа к размеру ВВП. По мнению премьера КНР Вэнь Цзябао, эффективность работы чиновника следует определять не по количеству построенных небоскребов, а тем, насколько счастливы люди под его управлением. Индекс счастья уже используется в провинции Хэнань для оценки работы чиновников, и на его основании даже прошло несколько показательных увольнений [14].

Выводы. Таким образом, мы видим, что изучение и использование такого феномена, как счастье, волнует не только представителей фундаментальной науки, но и практиков государственного управления. Многочисленные попытки правительств

разных стран найти универсальный способ измерения счастья и применения полученных результатов для оценки эффективности государственного управления в настоящее время складываются в отдельное направление теоретической и практической деятельности, которое по мере эволюции социального развития и усложнения общественного устройства становится все сложнее игнорировать. Не существует, а возможно, и не должно быть единой методики измерения счастья, однако стремление к ее созданию, на наш взгляд, является важным фактором повышения эффективности взаимодействия общества и государства любой страны.

Показатель ВВП по-прежнему является основным и наиболее разработанным критерием экономического развития страны. Однако его рост, по мнению известных политиков, экономистов, социологов и психологов, может производиться и за счет «роста несчастий». Вопрос о линейной зависимости счастья от благосостояния остается открытым. Доказано, что субъективное восприятие удовлетворенности жизнью объективнее влияет на общественную ситуацию, чем реальное положение дел. В связи с этим в научном сообществе все чаще возникает вопрос о недостаточности использования сугубо экономических показателей в качестве оценки результативности и эффективности различных социальных и экономических мероприятий. Значимость уровня счастья населения, как альтернативного валовому внутреннему продукту показателя и критерия оценки эффективности государственной политики, признается политиками, социологами, экономистами и психологами во всем мире. Постепенно приходит понимание того, что «опросы о счастье могут служить важным вспомогательным инструментом для формирования общественной политики».

Список использованных источников

1. Аргайл, М. Психология счастья / М. Аргайл. — СПб.: Питер, 2003
2. Долгин, А. Экономика счастья / А. Долгин // Независимая газета. — 2009. — 28 мая.
3. Конституция Королевства Бутан, Ст. 9 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://constitutions.ru/archives/4121>
4. Лэйард, Р. Счастье: уроки новой науки / Р. Лэйард. — М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2011.
5. Михайлова, М. Индекс счастья [Электронный ресурс] / М. Михайлова // Волжская коммуна. — 2011. — 28 июля. — Режим доступа: <http://www.vkonline.ru/article/118852.html>
6. Обзорный доклад о модернизации в мире и Китае (2001—2010). — М.: Весь мир, 2011.
7. Официальный сайт Gross national happiness commission. Royal Government of Bhutan. — Режим доступа: <http://www.gnhc.gov.bt/>
8. Официальный сайт Информационного центра ООН в Москве. — Режим доступа: <http://www.unic.ru>
9. Попова, С.М. Измерения прогресса / С.М. Попова, С.М. Шахрай, А.А. Яник. — М.: Наука, 2010.
10. Рыжкова, Ю.А. Международный индекс счастья как показатель благосостояния нации / Ю.А. Рыжкова, Е.А. Климашина // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе. — 2011. — № 3. — С. 86.
11. Селигман, М. Путь к процветанию: новое понимание счастья и благополучия / М. Селигман. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.
12. Сорокин, П.А. Социологический прогресс и принцип счастья / П.А. Сорокин // Человек. Цивилизация. Общество. — М., 1992. — С. 511.
13. Степашин, С.В. Государственный аудит и экономика будущего / С.В.

Степашин. — М.: Наука, 2008.

14. Ткачук, С. Китайцы поставили счастье на службу экономике [Электронный ресурс] / С. Ткачук // Вести FM. — Режим доступа: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=432879>

15. 2nd OECD World Forum — Istanbul 2007 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.oecd.org/-site/worldforum06/ishappinessmeasurableandwhatdothosemeasuresmeanforpolicy.htm>

16. Diener, E. Measuring quality of life: Economic, social, and subjective indicators / Ed. Diener, E. Suh // Social Indicators Research. — V. 40. — № 1, 2.

17. Diener, Ed. Rising income and the subjective well-being of nations / Ed. Diener // Journal of Personality and Social Psychology. — Vol. 104 (2). — Feb. 2013. — P. 267-276.

18. Easterlin, R.A. Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence / R.A. Easterlin. — 1974.

19. Easterlin, R.A. The happiness-income paradox revisited [Электронный ресурс] / R.A. Easterlin. — Режим доступа: <http://www.pnas.org/content/107/52/22463>

20. Hagerty, M.R. Wealth and Happiness Revisited Growing wealth of nations does go with greater happiness / M.R. Hagerty, R. Veenhoven // Social Indicators Research. — 2003. — Vol. 64. — P. 1-27.

21. Veenhoven, R. Questions on happiness: Classical topics, modern answers, blind spots. In F. Strack, M. Argyle, & N. Schwarz (Eds.), Subjective well-being: An interdisciplinary perspective (P. 7-26). — Oxford, England: Pergamon Press, 1991. — P. 14.

22. Zuckerman, Phil. Society Without God: What the Least Religious Nations Can Tell Us about Contentment / Phil. Zuckerman. — NYU Press. — 2008. — P. 7.

Лукьянчикова Е. В.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Рудченко Т.И., к.э.н.,

доцент кафедры экономической теории и государственного управления

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

ВЛИЯНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

В данной статье исследуется проблема влияния прямых иностранных инвестиций на экономику страны, недостатки структуры прямых иностранных инвестиций, а также рассматриваются перспективы привлечения инвестиционного капитала и совершенствования инвестиционной политики.

Ключевые слова: инвестиции, прямые иностранные инвестиции, инвестиционный климат, инвестиционная политика, экономический рост

Keywords: investment, foreign direct investment, investment climate, investment policy, economic growth.

Постановка проблемы. Прямые иностранные инвестиции играют важную роль в формировании устойчивости и стабильности экономики государства, повышении темпов экономического роста. В условиях мирового экономического кризиса они выступают одним из инструментов структурных сдвигов, активизации технического прогресса, повышения качественных показателей и механизмов социально-экономических преобразований.

Несмотря на то, что в структуре прямых иностранных инвестиций во многих в странах СНГ в период с 2000 года наблюдалась тенденция к росту, инвестиционная политика носила устаревший характер. Однако, реальный сектор экономики требует срочной модернизации, в том числе, посредством привлечения иностранного капитала, который благоприятно влияет не только на финансовые аспекты экономического роста, но и при эффективном использовании предполагает заимствование передовых технологий зарубежных производителей, выводит инновационную составляющую на качественно новый уровень, влияет на повышение квалификации кадров и на реорганизацию управленческой деятельности. Стимулируя национальное производство, прямые иностранные инвестиции обеспечивают прирост дохода от внешнеэкономической деятельности, увеличивая долю экспорта высокотехнологичных товаров, и непосредственно повышает конкурентоспособность страны на мировом рынке.

Именно воздействие эффективной инвестиционной политики на развитие национального производства, включая привлечение капиталовложений иностранных инвесторов, обуславливает актуальность исследования проблемы и необходимость поиска новых подходов в инвестировании и систематизации перспектив инвестиционного развития. Иными словами, устойчивый экономический рост в современных условиях предполагает активное участие в мирохозяйственных процессах и привлечение прямых иностранных инвестиций.

Цель статьи. Цель исследования данной темы состоит в рассмотрении прямых иностранных инвестиций как одного из важнейших факторов, влияющих на экономический рост. Для этого были сформулированы следующие задачи: анализ недостатков структуры прямых иностранных инвестиций, изучение перспектив внедрения новых способов модернизации инвестиционной политики и привлечения

инвестиционных средств в экономику страны для обеспечения устойчивого экономического роста.

Анализ последних исследований и публикаций. В трудах ученых-экономистов достаточно глубоко проведена теоретическая разработка проблем качества экономического роста, воздействия прямого зарубежного капитала на экономики развитых и развивающихся стран. В этом отношении следует выделить труды Е. Домара, Р. Лукаса, Р. Солоу, Р. Харрода, Р. Нуреева, Е. Ясина. Существенный вклад в исследование прямых иностранных инвестиций на развитие экономики внесли К. Акамацу, П. Бакли, Дж. Даннинг, Р. Коуз, М. Портер, С. Хаймер и др. Так, Дж. Даннинг с помощью сравнительного анализа описал механизм влияния прямых иностранных инвестиций на макроэкономические показатели и раскрыл теорию мотивации ТНК. Вместе с тем, на сегодняшний день, влияние прямых иностранных инвестиций на инновационный тип экономического роста проанализировано недостаточно и требует дальнейших исследований.

Прямые иностранные инвестиции представляют собой приобретение физических активов за рубежом с целью приобретения долгосрочного экономического интереса в стране приложения капитала. Известны несколько подходов в исследовании сущности и причин прямых иностранных инвестиций и их воздействия на страны-участники:

1. Концепция несовершенства рынка С. Хаймера и Ч. Киндлбергера. Иностранные инвесторы стремятся использовать несовершенства рынка в стране приложения капитала. При этом инвесторы, производящие прямые иностранные инвестиции, мотивированы не только получением высокой прибыли, но и обретением контроля над предприятием во второй стране.
2. Концепция прямых иностранных инвестиций и олигополистической защиты Ф. Никкербоккера и Х.Грэма. В отраслях с олигополистической моделью за лидерами, инвестирующими капитал за рубеж, автоматически следуют отечественные конкуренты.
3. Концепция интернализации П. Баккли и М. Кассона. Установлена связь между прямыми иностранными инвестициями крупных корпораций и их внутренней организацией. Помимо значения производственной функции, акцент сделан на уникальных преимуществах (лидерские качества, международная организация деятельности, маркетинговые ресурсы, человеческий капитал, финансовый менеджмент).
4. Концепция «летающих гусей» экономического развития К. Акамацу и К. Коджима, Последовательность в цепочке: импорт товаров – развитие экспортного производства – экспорт товаров, превращающая национальную экономику из импортера товаров в экспортера, графически схожа с формированием гусиной стаи. При этом капиталоемкие отрасли развиваются вызванными прямыми иностранными инвестициями трансфертами ноу-хау и передовых технологий.
5. Концепция прямых иностранных инвестиций и конкурентных преимуществ нации М. Портера. Определены главные факторы конкурентных преимуществ: корпоративная стратегия фирмы; состояние факторов производства; составляющие спроса; наличие поддерживающих отраслей для вхождения ТНК на рынок страны-реципиента.
6. Эклектическая парадигма (парадигма OLI-преимуществ) Дж. Даннинга, объединяющая предшествующие подходы. OLI-преимущества включают три параметра: конкурентные преимущества иностранных инвесторов перед местными компаниями (O); выгодные местные факторы (L); степень возможной интернализации (I), контроля за собственными конкурентными преимуществами, возможность оставить свое ноу-хау внутри корпорации, не

передавая зарубежным партнерам. В дальнейшем на основе OLI-преимуществ Дж. Даннинг совместно с Р. Нарулой разработали модель пути инвестиционного развития наций.

Изложение основного материала исследования. В условиях современного экономического кризиса—падают темпы экономического роста, снижается конкурентоспособность услуг и товаров, снижается уровень национального производства, затрудняется развитие технологической и инновационной деятельности. Преодолению этих негативных тенденций будет способствовать создание благоприятной среды для привлечения капитала зарубежных инвесторов.

Период с 2000 г. по 2013 г. характеризовался существенным повышением доли иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации, когда общий приток иностранных инвестиций увеличился почти в 15 раз [5].

Однако, уже в 2013 г. поступление прямых иностранных инвестиций существенно снизилось составило лишь 15,4% от всего объема иностранных инвестиций, тогда как в 2000 г, этот показатель был равен – 40,4%[5]. Сложная экономическая ситуация ослабила интерес иностранных инвесторов к длительному партнерскому сотрудничеству с российскими фирмами и, соответственно, уменьшились шансы на активную модернизацию реального сектора экономики. Это связано с тем, что хотя российский рынок и является одним из самых привлекательных для иностранных инвесторов с точки зрения географических преимуществ и наличия большого количества ресурсов, однако, он также и один из самых непредсказуемых с точки зрения финансовой стабильности. Иностранные инвесторы ориентируются, прежде всего, на инвестиционный климат России, который определяется независимыми экспертами как неблагоприятный и формирует одну из самых значительных проблем в привлечении инвестиций.

Иностранные инвестиции в российскую экономику осуществляются краткосрочно и отраслевое их распределение крайне неравномерно. Проанализируем отраслевую структуру прямых иностранных инвестиций в период с 2011 г. по 2013 г. (Рис. 1.).



Рис. 1. Отраслевая структура прямых иностранных инвестиций, %[1].

Наиболее привлекательными отраслями для привлечения прямых иностранных инвестиций являются: обрабатывающие производства, оптовая и розничная торговля, финансовая деятельность, добыча полезных ископаемых, операции с недвижимым имуществом, транспортная связь. Это напрямую связано с тем, что в этих отраслях реализуется наибольшее число инвестиционных проектов, которые и привлекают иностранных инвесторов, что, соответственно, влечет отток инвестирования из других сфер экономической деятельности. В привлечении прямых иностранных инвестиций непосредственно в обрабатывающие отрасли Россия уступает странам Азии (60–70% общей суммы средств на новые проекты) и Латинской Америки (43–57% соответственно), являющимися конкурентами российских производителей [4]. Ограниченность иностранных инвестиций в модернизацию технологического потенциала страны проявляется, в том числе, в структуре российской экономики, которая на протяжении длительного периода времени сохраняет сырьевую направленность и отставание в применении передовых технологий, освоении новых видов продукции.

Стремление максимизировать отдачу на вложенные средства определяет заинтересованность потенциальных инвесторов в направлении инвестиций в такие отрасли, как: добыча и переработка нефти, газовая, химическая, атомная промышленность, металлургия и некоторые другие. Однако, существенные коррективы в данный вопрос вносит Федеральный закон РФ от 29.04.2008 № 57-ФЗ «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства» [2], ограничивающий участие иностранных инвесторов в деятельности хозяйствующих субъектов, затрагивающей интересы государства в соответствующих сферах, в том числе в отраслях добывающей промышленности. Российское законодательство существенно ограничивает и возможность иностранных инвесторов покупать активы, что также негативно сказывается на привлечении зарубежного капитала и усугубляет проблему притока прямых инвестиций для определённых отраслей, в частности добывающей.

Концентрация зарубежного капитала только в определенных видах экономической деятельности вносит существенный дисбаланс и не дает возможности для развития других сфер экономики страны. В связи с этим возникает необходимость в разработке новых механизмов и моделей с целью привлечения иностранных инвестиций в определенные виды экономической деятельности для того, чтобы скорректировать поток инвестирования в благоприятном направлении для развития бизнеса в России и позволить российским предприятиям выйти за пределы внутреннего рынка [1].

Помимо отраслевой структуры прямых иностранных инвестиций, важную роль в функционировании экономики и обеспечении экономического роста играет географическая структура накопленных прямых иностранных инвестиций в экономику РФ. [5]

Таким образом, крупнейшими странами-инвесторами для РФ являются: Кипр (21% от общей величины накопленных иностранных инвестиций от основных стран-инвесторов на конец 2013 г.), Великобритании (18%), Люксембург (16%), то есть территории, на которых расположены оффшорные зоны, то есть территория государства, в пределах которой для компаний – нерезидентов действует особый льготный режим регистрации, лицензирования и налогообложения, при условии, что их предпринимательская деятельность осуществляется вне пределов этого государства [3] или зоны с либеральным законодательством и льготным налоговым режимом. При этом важно отметить, что около половины прямых иностранных инвестиций, поступающих в экономику России, не являются инвестициями как таковыми, в основном это

репатрируемые капиталы отечественных компаний из-за рубежа. Также около 40% иностранных инвестиций – это зарубежные кредиты и займы, свидетельствующие о том, что доля действительно прямых иностранных инвестиций на модернизацию национальной экономики на самом деле имеет минимальные размеры.

Таблица 1

Географическая структура накопленных прямых иностранных инвестиций в экономику РФ за 2013 г.

Страна	Объем инвестиционных накоплений, млн. долларов США
Кипр	22 683
Нидерланды	14 779
Люксембург	16 996
Китай	5 027
Великобритания	18 862
Германия	9 157
Ирландия	6 757
Франция	10 309
Япония	2 624

Из таблицы следует, что всего экономика Российской Федерации за 2013 г. получила прямых иностранных инвестиций в объеме 170 180 млн. долларов США (из них 115 850 млн. – инвестиции основных стран- инвесторов).

Построим по данным табл. 1 диаграмму, выражающую процентное соотношение доли инвестиций к общему объему по основным странам-инвесторам.



Рис. 2. Географическая структура накопленных прямых иностранных на 2013 г. по основным странам-инвесторам, %

Проанализировав отраслевую и географическую структуру прямых иностранных инвестиций, поступающих в российскую экономику, можно сделать вывод, что капиталовложения зарубежных инвесторов имеют низкие значения во величине, малоэффективны и не способствуют экономическому росту. Инвесторы с целью избежать финансовых рисков вкладывают капитал только в быстро окупаемые производства, а большую часть инвестиций из зарубежных стран составляют

репатрируемые капиталы и зарубежные кредиты. Вместе с тем Российская Федерация обладает огромным количеством природных ресурсов и высококвалифицированных специалистов, имеет значительный внутренний рынок и доступную по стоимости рабочую силу, что в совокупности обеспечивает огромный потенциал для привлечения иностранных инвесторов и создания благоприятного инвестиционного климата. Для реализации этого потенциала необходимо принять комплекс мер:

- эффективное реформирование социально-экономической, финансовой и политической сфер;
- пересмотр налогового законодательства в сторону упрощения инвестиционной политики;
- стимулирование производства;
- формирование общего рынка со свободным перемещением товаров, капитала и рабочей силы по странам СНГ;
- активная борьба с коррупцией в предпринимательской деятельности;
- замедление темпов инфляции;
- создание системы приема иностранного капитала, которая включает конкурентную и широкую сеть институтов государства, коммерческих банков и страховых организаций, страхующих иностранный капитал от коммерческих и политических рисков.
- обеспечение устойчивости и укрепление национальной валюты.

Выводы. Таким образом, инвестиционная привлекательность национальной экономики определяется структурой самой экономики, наличием высокотехнологичных отраслей, развитой инфраструктуры, потенциалом трудовых ресурсов и степенью вовлеченности в мирохозяйственные связи. Прямые иностранные инвестиции выступают существенным источником модернизации экономики и экономического роста за счет того, что ускоряют интеграционный процесс, способствуют оптимизации отраслевой структуры страны - получателя, распространению зарубежного опыта и ноу-хау, экспертных знаний. Эффективная инвестиционная политика и официальная поддержка государством зарубежных капиталовложений помогут не только привлечь иностранных инвесторов и создать благоприятный инвестиционный климат, но и вывести экономику на качественно новый уровень, обеспечить устойчивый экономический рост.

Список использованных источников

1. Пономарева И. В. Иностранные инвестиции в экономике России: динамика, анализ, проблемы [Текст] / И. В. Пономарева // Молодой ученый. — 2014. — №12. — С. 169-174.
2. Федеральный закон РФ от 29.04.2008 № 57-ФЗ «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства» // Собр. законодательства Российской Федерации», 05.05.2008, № 18, ст. 1940 // Российская газета. — 2008. — № 96. — 7 мая.
3. Баронов В.И., Костюнина Г.М. Свободные экономические и оффшорные зоны. — Магистр: ИНФРА-М. — М., 2013. — С. 89—91. — 560 с.
4. Квашнина И.А., Оболенский В.П., Шуйский В.П. Внешнеэкономические факторы модернизации российской экономики: Науч. докл. / Отв. ред. В.П. Оболенский. — М.: ИЭ РАН, 2013. — 55 с.
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] — Режим доступа <http://www.gks.ru> [дата обращения 07.12.2015]

Ляхова А.С.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Крапивницкая С.Н., к.э.н., доцент,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

ПЕРЕХОД К ИННОВАЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ ДОНБАССА ЧЕРЕЗ ВЫБОР ЭФФЕКТИВНОЙ АНТИКРИЗИСНОЙ СТРАТЕГИИ

Рассмотрены научно - методические подходы к комплексному инновационному научно-технологическому развитию промышленной территории Донбасса, основные аспекты построения стратегии развития предприятия в условиях кризисного положения или его угрозы, при воздействии факторов, которые влияют на появление кризиса, на базе ограниченных ресурсов.

Ключевые слова: инновационная деятельность, антикризисная стратегия, фазы стратегии, конкурентоспособность, развитие, управление.

Keywords: Innovative activity, the anti-crisis strategy, the strategy phase, competitiveness, development, management.

Постановка проблемы. Основой динамичного развития промышленной территории Донбасса, как экономической системы, выступает инновационная деятельность, обеспечивающая высокий уровень ее конкурентоспособности. Степень развития инновационной сферы формирует устойчивый экономический рост и позволяет повысить его интенсивность на промышленной территории за счет использования эффективных механизмов функционирования и построения соответствующих стратегий. В настоящее время существуют новые риски и ограничения, сдерживающие инновационную активность предприятий Донбасса (влияние политических факторов, экономические сложности нового молодого государства, восстановление промышленности, отклонения в выполнении ранее принятых контрактных обязательств и др.). Поэтому крайне актуальным на сегодняшний день является рассмотрение аспектов антикризисного развития предприятий Донбасса, для дальнейшего их продвижения и интенсивного инновационного развития региона.

Анализ последних исследований и публикаций. Отдельные теоретические и методологические аспекты указанной проблематики нашли свое отражение в работах ряда отечественных авторов: Г. Залунина, В. Ляшенко, В. Максимова, А. Садекова, Г. Скударя, В. Сыча, В. Хахулина, О. Виханского, А. Зарицкого, Г. Клейнера, Т. Растеряевой, О. Черкасовой и др.; а также представителей зарубежных школ: Д. Бодди, Г. Минцберга, М. Портера, А. Стрикленда и др. В работах этих ученых рассмотрены различные аспекты стратегии и стратегического менеджмента, проведено достаточно глубокое их исследование. Но, несмотря на значительный научный потенциал в теории развития, вопросы экономического развития предприятий в Донбассе остаются недостаточно изученными, что делает еще более актуальным дальнейшее изучение данной проблематики.

Цель статьи: раскрыть аспекты, особенности выбора и формирования антикризисных стратегий развития предприятий для дальнейшего инновационного развития региона.

Изложение основного материала исследования. Промышленная территория Донбасса, представляющая собой многоотраслевой промышленный комплекс, обладает потенциальными преимуществами для построения инновационной экономики: это

высокий общеобразовательный уровень населения и сложившаяся система подготовки квалифицированных кадров; значительный научно-технический потенциал; развитая система транспортных коммуникаций и производственная инфраструктура в целом; комплексность развития внутриреспубликанских территорий. Однако из-за усложнения в последние годы внешней и внутренней среды функционирования предприятий, в условиях непростой экономической ситуации, крайне важно рассмотрение инновационных аспектов антикризисного развития предприятий региона.

Анализ теории и практики формирования инновационных систем позволяет обозначить и адаптировать к промышленной территории Донбасса объективные научно-методические подходы к инновационному развитию:

- рост интеграции науки, образования, производства и рынка, что приведет к соответствующему росту объемов и интенсивности внутренних взаимосвязей и взаимодействия между субъектами экономики. Отличительной особенностью современного этапа развития инновационной деятельности предприятий Донбасса, является образование в крупных компаниях научно-технических комплексов, объединяющих процесс исследования и производства в единое целое. Наличие такой тесной связи этапов цикла «наука - производство» обусловлено научно-техническим прогрессом и современными направлениями функционирования компании. Достижения науки и технологии определяют не только динамику экономического роста, но и уровень конкурентоспособности объектов промышленной территории;

- расширение государственного регулирования экономических и инновационных процессов, являющегося главной предпосылкой для эффективного развития инновационной деятельности. Необходимо тщательно координировать деятельность всех участников инновационного процесса, используя все рычаги территориальной экономики. Для этого требуется привлечение финансовых ресурсов из негосударственного сектора, вовлечение промышленных предприятий в инновационный процесс;

- усиление инновационной ориентированности инвестиций. В условиях кризиса экономики из государственного бюджета должны финансироваться только важные инновационные проекты, влияющие на развитие экономики в целом. Для этого в целях совершенствования финансирования инновационных процессов в государственном бюджете целесообразно выделить отдельное стратегическое направление финансирования высокоэффективных инноваций;

- увеличение роли внутритерриториальных регионов и отдельных территориальных межрегиональных комплексов;

- изменение всех компонентов хозяйственной системы, гарантирующих развитие территории. Очевидно, что государство должно стимулировать инновационную деятельность, создавать новые действенные механизмы, где будет представлен интеллектуальный потенциал[1].

При этом одной из самых актуальных задач инновационного развития экономики является достижение высокого уровня конкурентоспособности предприятий, обеспечения их эффективного функционирования на долгосрочную перспективу на принципах устойчивого развития. Целевая направленность предприятия на долгосрочную конкурентоспособность предполагает широкий спектр стратегических мер, поскольку требует определения ключевых факторов успеха и разработку соответствующих методов по их реализации, то есть формирование конкурентных преимуществ, что и обеспечивает эффективная система стратегического управления предприятия[2,с.69].

При рассмотрении каких либо аспектов функционирования предприятий (в том числе кризиса экономики) для эффективного их развития, прежде всего, наиболее важным и значимым аспектом на сегодняшний день является выбор антикризисной

стратегии, которая выступает основным способом достижения предприятиями своих целей, несмотря на влияние внешних и внутренних факторов, являющихся источниками возникновения кризисных явлений и стимулирующим импульсом к их росту и превращению в кризисные ситуации и кризисное состояние. Формирование стратегии развития предприятия подразумевает под собой процесс определения направления развития и выработку путей достижения поставленных целей.

Что касается формирования стратегии развития, то в теории управления существует 4 основные функции управления, это планирование, организация, мотивация и контроль. В соответствии этим функциям существуют 4 фазы жизненного цикла стратегии предприятия с доминантным функциональным преобладанием: зарождение, развитие, стабильность, спад. На стадии зарождения стратегии среди функций управлений превалирует функция планирования. В процессе формирования стратегии развития это можно рассматривать в разрезе воздействий факторов, влияющих на зарождение стратегии развития. После этого на фазе развития уделяется большое влияние организационным моментам, содержащимся как в структуре самой стратегии, так в создании организационной структуры для реализации поставленных стратегических целей. Фаза стабильности развития характеризуется завершенностью проработки стратегии, для ее дальнейшего развития и обеспечения продвижения к следующей фазе рассматриваются мотивационные механизмы. О последней фазе жизненного цикла формирования стратегии развития можно сказать, что она является стартовой площадкой для зарождения новой идеи и выходом на очередной виток реализации стратегии развития. Вопросы применения в большей степени определенных функций управления на отдельных этапах развития объясняются психологией восприятия идей. В этом случае работает утверждение: чем идея становится понятнее, тем меньше интерес к ее дальнейшему исследованию или проработке. Поэтому на конечной стадии проработки идеи превалирующей является функция контроля. Вследствие этого уменьшаются риски, связанные со слабой проработкой стратегии и неэффективной ее реализацией на предыдущих стадиях, или увеличения сроков осуществления стратегии. В современных условиях, когда происходят резкие, непредсказуемые изменения во внешней среде (изменение курса гривны по отношению к основным валютам; смена министра – высшего менеджера, отвечающего за определенную сферу деятельности в государстве, и имеющего определенную политическую ориентацию, и др.), проблема эффективной увязки фаз и функций управления становится наиболее актуальной, поскольку позволяет оперативно использовать наиболее подходящую функцию для обеспечения дальнейшего развития субъекта хозяйствования[3].

Антикризисная стратегия, как особый вид управления должна быть направлена на установление параметров, определяющих широкий спектр альтернативных действий по разрешению противоречий, несогласованности между целями предприятия, имеющимися ресурсами и влиянием внешней и внутренней среды. Антикризисная стратегия формируется в пределах общего стратегического планирования, но особенностью является внимание на способы оценки, анализа и контроля, определение задач, разработки и реализации управленческих решений, которые касаются основных параметров жизнедеятельности предприятия в кризисной ситуации. Характерными чертами антикризисной стратегии выступают:

- ограниченность по срокам осуществления (1-3 года). Такая стратегия считается реализованной в момент, когда выясняется, что предприятие сбалансировано функционирует и сформировалась устойчивая тенденция улучшения финансового и имущественного состояния и повышения эффективности его деятельности;

- приоритетность антикризисной стратегии. То есть, во время выхода предприятия из кризисного состояния общекорпоративная, а также функциональные и деловые

стратегии испытывают существенные корректировки и подчиняются основной цели антикризисного менеджмента;

- повышенная результативность реализации, определяемой масштабностью последствий успешной (восстановление потенциала предприятия) или неудовлетворительной (крах предприятия, потеря инвестиций владельцами) реализации стратегии;

- узкая функциональная направленность, которая предусматривает определение ограниченного круга объектов воздействия вследствие недостаточности ресурсной базы кризисной фирмы;

- ориентация на тщательный поиск и максимальное использование внутренних резервных ресурсов предприятия;

- ярко выраженный адаптивный характер.

Антикризисная стратегия предусматривает реализацию большого количества реорганизационных мероприятий и организационно-технологических инноваций, предусматривающих приспособления предприятия с параметрами внешней среды хозяйствования. После определения сущностей антикризисных стратегий уместно рассмотреть процесс ее разработки, при этом, выделяют три основных этапа, таких как:

1. Определение миссии вновь созданных предприятий или пересмотр миссии и системы целей для уже существующих;

2. Анализ внутренних и внешних факторов кризисной ситуации на предприятии;

3. Анализ альтернатив и выбор адекватной антикризисной стратегии.

Выбор стратегий антикризисного управления имеет вид модели, состоит из отдельных блоков: системы антикризисного управления; механизма антикризисного управления; процессов антикризисного управления; процессов интеграции или дезинтеграции антикризисного управления[4,с.36-38].

Не смотря на довольно общие теоретические основы, для каждого отдельного предприятия критериями обоснования выбора антикризисной стратегии, выступают обобщающие показатели по основным направлениям оценки уровня кризисного состояния данного предприятия. При этом для гармонизации процессов разработки и реализации стратегии целесообразно рассматривать фазы жизненного цикла стратегии и функции управления в определенном сочетании: в фазе зарождения превалирует функция планирования, развития – организационная, стабильности – мотивационная, спада – контроля для повышения эффективности деятельности предприятия, чтобы акцентировать внимание менеджеров на конкретных решениях, соответствующих данной функции.

Список использованных источников

1. Балашова Р.И. Научно-методические подходы к инновационному развитию промышленной территории Донбасса [Электронный ресурс]- режим доступа <http://ea.dgtu.donetsk.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/28846/1>

2. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратеги, управления / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА – М, 2000. – 312 с.

3. Степанова Т.А., Квилинский А.С., Сюзяева О.В. Формирование стратегии развития предприятия в условиях изменчивой внешней среды [Электронный ресурс]- режим доступа <http://ea.dgtu.donetsk.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/12925/1>

4. Антикризисное управление: Учебник/ Под ред. Э. М. Короткова. – М.: ИНФРА -М, 2000. – 432 с.

Маранчак Л.Ю.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Шумаева Е.А., к. гос. упр., доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

РЕБРЕНДИНГ КАК СПОСОБ ТРАНСФОРМАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ В ХОДЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ

В статье рассматривается ребрендинг как способ трансформации организации в ходе стратегических изменений. Проанализированы предпосылки осуществления и основные составляющие процесса ребрендинга на предприятии.

Ключевые слова: ребрендинг, стратегические изменения, организационные изменения, трансформация организации.

Keywords: rebranding, strategic change, organizational change, transformation of the organization.

Постановка проблемы. Опыт показывает, что стадию выполнения стратегии в системе стратегического управления часто недооценивают, считая, что выбор стратегической ориентации обеспечит желаемый результат. Однако именно эта стадия является критической, так как некачественное осуществление совершенной стратегии создает для организации трудности, и наоборот, умелая реализация позволяет устранить ошибки, допущенные при формировании стратегии. Удовлетворительное выполнение стратегии способно компенсировать негативные результаты, которые могут возникнуть вследствие имеющихся в ней недостатков или появлении непредвиденных обстоятельств.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросом ребрендинга как инструмента внедрения изменений на предприятии рассматриваются такими авторами, как В. Тамберг, А. Бадьин, Ж.Н. Капферев, О.С. Захарова, Е.А. Шумаева, С. А. Попова, И. Фишер, И. Петрова и др.

Цель статьи. Целью статьи является исследование процесса ребрендинга как способа трансформации организации в ходе стратегических изменений.

Стратегические изменения - это основное конструктивное содержание любой стратегии. «Именно стратегические изменения являются главными носителями нового качества в ходе развития организации и именно стратегические изменения представляют собой ключевой объект управления в процессе реализации как каждой специализированной стратегии, так и корпоративной стратегии в целом». В условиях современного, постоянно меняющегося и развивающегося рынка легко заметить, как быстро меняется конкурентная среда, что делает необходимым и актуальным дальнейшие исследования способов трансформации в ходе стратегических изменений.

Изложение основного материала исследования. Под давлением внешних обстоятельств предприятия вынуждены менять собственные стратегии, системы и структуры управления. Тот, кто успевает опередить конкурентов и первым предложить рынку новые более эффективные управленческие решения, как правило, получает дополнительные конкурентные преимущества.

Организационное изменение - любые изменения в одном или нескольких элементах предприятия на любой стадии его жизненного цикла, которые могут проявляться в преобразовании потенциала предприятия и изменении размеров, масштабов и целей его деятельности.

Важные аспекты, связанные с проведением изменений:

- изменения должны подкрепляться ясным видением стоящей перед организацией цели, иначе существует риск непоследовательных, случайных, нескорректированных действий, когда никто реально не понимает, зачем нужны изменения;

- нельзя вести наступление на нескольких фронтах: из-за этого ресурсы управления непомерно истощаются. Лучше предпринимать отдельные действия, которые позволят начать движение в нужном направлении. Следует помнить, что для начала даже самого долгого путешествия необходимо сделать первый шаг;

- обязанность предпринять то или иное действие должна лежать на определенном человеке. Главное, что есть в организациях, это люди, поэтому необходимо убедиться, что они знают, что несут ответственность за осуществление определенной части стратегии;

- намерения должны подкрепляться ощутимыми, видимыми действиями менеджмента. Не следует недооценивать значение символических событий и изменений;

- надо привлекать людей к выработке конкретных шагов для осуществления изменений. Чем больше людей осознают, что принимают участие в выработке стратегии достижения поставленной цели, тем в большей степени эти люди будут готовы пройти через связанные с этим изменения;

- следует убедиться, что системы оценки и контроля поддерживают новую стратегию.

Одной из форм осуществления стратегии изменения является трансформация организации. Трансформация организации – это способ снятия противоречий между требованиями рынка и устаревшей логикой поведения организации. Выделяют внешние и внутренние факторы трансформации: несоответствие целей; недостатки структуры; несоответствие задач; отсталость технологий; несовершенство структуры персонала; недостатки в обеспеченности ресурсами; негативное влияние потребителей; недостатки снабжения; давление со стороны конкурентов; давление государственного аппарата управления и несовершенство законодательства; неадаптированность инфраструктуры рынка; влияние международных событий; неблагоприятное международное окружение; ускорение НТП и развития технологий; пагубное воздействие политических и социально-культурных обстоятельств; негативные изменения в состоянии экономики. Трансформация направляется на преодоление негативного и использования положительного влияния каждого из факторов влияния. [1]

Организации давно уже стали продуктом, который продается и покупается. Каждый стремится продать дороже и купить дешевле. Маркетологи всего мира работают над качественным продвижением товаров, и не только через прямую рекламу, но и через создание бренда товара. Ведь если реклама продает здесь и сейчас, то качественно созданный бренд будет продавать постоянно. Он станет частью сознания клиента и почти волшебным способом заставит полюбить ваш продукт.

Ребрендинг – активная маркетинговая стратегия, которая включает комплекс мероприятий по смене бренда или его отдельных составляющих (названия, логотипа, слогана, визуального оформления и т.д.) вследствие внутренних трансформаций и изменения позиционирования на рынке. Успешный и результативный ребрендинг позволит организации выйти на новый уровень развития, привлечь внимание новых высокопрофессиональных кандидатов и повысить лояльность персонала предприятия. Ребрендинг способствует приведению бренда в соответствие текущему состоянию бизнеса и планам предприятия. В результате растет авторитет организации как работодателя. [1]

Ребрендинг необходим для того, чтобы:

- усилить бренд (повысить лояльность потребителей);
- дифференцировать бренд (усилить его уникальность);
- увеличить целевую аудиторию бренда (привлечь новых потребителей).

Основными составляющими процесса ребрендинга являются:

- аудит бренда и анализ потенциала его развития, основной целью которого является оценка узнаваемости бренда, анализ отношения к нему внутри и вне организации, знание и уровень лояльности целевой аудитории к нему, установление имеющихся барьеров для распространения и обоснования его слабых и сильных сторон, анализ финансовых возможностей по изменению бренда и т.д. По результатам исследования принимается решение о целесообразности осуществления следующих этапов ребрендинга;

- репозиционирование бренда путем изменения его основных характеристик и закрепления их в сознании целевой аудитории;

- рестайлинг визуальных атрибутов бренда – изменения дизайна бренда в соответствии с его новым позиционированием и новыми характеристиками;

- донесение обновленного бренда целевой аудитории – ознакомление целевой аудитории с обновленным брендом с помощью внутренней и внешней коммуникации.

Причинами необходимости обновления бренда могут быть: его устаревание (бренд перестал выполнять возложенные на него задачи); появление сильного конкурента с более содержательным, интересным и привлекательным брендом; возложение на бренд новых задач; смена организацией сферы деятельности или репрофилирование; смена рыночных условий; ошибки при предыдущем построении бренда и т.д.

Сегодня выгоднее разработать и успешно реализовать новый бренд, чем корректировать старый. Но дело не только в развитии коммуникаций с потребителем. Развивается и сам бизнес, обслуживаемый этими коммуникациями. Если раньше наполнение отношений компании с клиентами и партнерами могло десятилетиями не претерпевать принципиальных изменений, то сегодня качественное обновление успешного бизнеса происходит с периодичностью в 2-3 года, наряду с количественным ростом и диверсификацией бизнеса, которые ставят компанию перед необходимостью завоевания все новых и новых потребителей. А значит, растет число людей, для которых и старый и новый образы компании являются одинаково непривычными. Ценность поддержания неизменного стиля взаимодействия с внешней средой понижается еще и тем, что даже знакомый с данной компанией потребитель придает этой неизменности все меньше и меньше значения. Порой эта неизменность просто не запоминается, поскольку обилие информации о продуктах и услугах сотен тысяч компаний зачастую сливаются в сознании потребителя в заглушающий значительную часть так их воспоминаний информационный шум. [2]

В этих условиях регулярные изменения стиля компании, синхронизированные с изменением сути предоставляемых компанией продуктов и сервисов, не только вполне оправданы, но и являются одним из признаков успешного функционирования компании.

В качестве положительного примера можно вспомнить практически не изменившийся за сто лет логотип Coca-Cola и менявшийся почти 10 раз логотип Pepsi. Первая марка построена на ценности традиции, вторая - на ценности новизны, будущего, generation NEXT. В современных рыночных условиях регулярные изменения стиля компании, синхронизированные с изменением сути предоставляемых компанией продуктов и сервисов, не только вполне оправданы, но и являются одним из признаков успешного функционирования компании.

В прошлом многие организации могли успешно функционировать, ежедневно решая внутренние проблемы, связанные с повышением эффективности использования

ресурсов в текущей деятельности. Сегодня исключительно важна разработка стратегии, обеспечивающей устойчивое развитие в условиях тотальной конкуренции и быстрого изменения окружающей среды.

Ребрендинг целесообразно проводить в такой стратегии как общая стратегия роста (развития) является наиболее эффективной для динамично развивающихся отраслей. Она выбирается базовой в том случае, когда организация пытается использовать возможности внешней среды и свои собственные сильные стороны для наращивания объемов продаж, повышения прибыльности преимущественно путем проникновения на новые рынки и улучшения показателей эффективности производства. Стратегия развития предусматривает усиленное инвестирование, научно-исследовательские разработки и внедрение инноваций. [3]

Выводы. Таким образом, проведение ребрендинга - сложный и многоуровневый процесс, требующий тщательного изучения рынка и целевой аудитории. Изучая конкурентную среду, мы получаем информацию о преимуществах и недостатках брендов, которые действуют на рынке, а получая информацию о целевой аудитории, мы невольно определяем нишу, которую сможем занять сами. Однако при проведении ребрендинга многие компании не учитывают того, что бренд должен зайти на рынок с единственной уникальностью. Удачный ребрендинг позволяет компании выйти на новый уровень развития, привлечь внимание новых клиентов и увеличить лояльность существующих: усиление бренда (то есть рост лояльности потребителей); дифференциация бренда (усиление его уникальности); увеличение целевой аудитории бренда (привлечение новых потребителей).

Список использованных источников

1. Шумаева Е.А., Захарова О.С. Современные аспекты управления организационными изменениями // Друкеровский вестник. – 2015. – №3. – С. 26-35.
2. Харрингтон Дж. Совершенство управления изменениями: пер. с англ. / Дж. Харрингтон; под ред. В. В. Брагина. - М.: Изд-во «Стандарты и качество», 2008. - 192 с.
3. Робертс Кевин. Lovemarks: Бренды будущего/ Пер. с англ. Ю.О.Анохиной. – М.: РИПОЛ классик, 2005. – 224с.

Марзюк А.Г.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Миньковская М.В., к.э.н., доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ДНР

В статье рассматриваются направления развития предпринимательской среды в условиях становления новой рыночной экономики республики с учетом влияния законодательной базы на темпы развития предпринимательства.

Ключевые слова. Предпринимательская деятельность, сфера, бизнес, проект, закон, положения.

Keywords. Entrepreneurial activity, sphere, business, design, law, regulations.

Постановка проблемы. Как и любое молодое государство, Донецкая Народная Республика столкнулась с проблемой, которая касается строительства государственного аппарата и построения внутригосударственного законодательства. Особняком стоит вопрос развития экономики ДНР, которая, в свою очередь, напрямую зависит от правового регулирования экономической отрасли. 17 сентября 2015 г. состоялось заседание рабочей группы Экспертного совета при Комитете Народного Совета Донецкой Народной Республики по гражданскому, уголовному, арбитражному и процессуальному законодательству. В ходе заседания были рассмотрены проекты Законов Донецкой Народной Республики «О хозяйственных обществах» и «О предпринимательстве». Представляется, что вопросы правового регулирования деятельности субъектов предпринимательства, их места в экономической и правовой системе государства, социальной ответственности бизнеса перед государством и обществом должны стать предметом глубокого научного изучения, общественного обсуждения с участием заинтересованных сторон – бизнеса, государства, граждан, научных кругов. Это станет тем базисом, который позволит развивать экономику республики.

Цель статьи. Выявить основу создания или перерегистрации предприятий в новых законодательных и политических условиях развития экономики.

Решая проблему создания нового предприятия, предприниматель должен избрать сферу деятельности, учесть возможности вложения в дело собственного и заемного капиталов, определить сроки окупаемости финансовых ресурсов. Оценить влияние изменчивой внешней среды.

Изложение основного материала исследования. Предпочтительным вариантом предпринимательства является такая сфера, в которой предприятие начинает функционировать первым и имеется возможность предопределять ассортимент, цены, привлекать клиентов и заказчиков. Однако предприниматель должен иметь «запасной» вариант направления деятельности на тот случай, если первоначально избранный не приносит успеха.

Следует иметь в виду наличие ряда законодательных ограничений по некоторым видам предпринимательской деятельности. Например, для физических лиц-предпринимателей запрещено производство оружия, наркотиков, организация азартных игр, банковская деятельность. По отдельным видам деятельности необходимо иметь специальное разрешение (лицензию).

Помимо так называемых административных ограничений существуют чисто экономические, связанные с преодолением входных барьеров. Это значительный объем

первоначальных инвестиций, сверхнормативный срок окупаемости капитальных вложений, высокая степень риска и общая неопределенность в получении коммерческого результата.

В числе рекомендаций по созданию нового предприятия присутствует предостережение от вложения финансовых средств в период экономического спада. Однако реальная ситуация свидетельствует о динамичном развитии предпринимательства в Донецкой Народной Республике, и в ближайшем будущем эта динамика сохранится.

Исходной точкой в предпринимательстве и в создании нового предприятия часто является идея нового продукта или услуги. Для принятия решения не обойтись без тщательного изучения состояния рынка, положения дел у конкурентов, научных прогнозов вероятных изменений спроса предложения, покупательной способности населения. Важной является информация о положении дел в аналогичной сфере деятельности в развитых странах мира, а для получения такой информации необходимо использовать современные информационные технологии. В связи с этим для предпринимателя может быть полезной рекомендация не всегда бояться зарубежных конкурентов, так как их проникновение на внутренний рынок Донецкой Народной Республики связано с немалыми транспортными затратами и таможенными пошлинами, из-за чего создаются конкурентные преимущества для отечественных аналогов, тем более, что тот или иной товар или услугу по их потребительским свойствам всегда можно улучшить.

Источником предпринимательской идеи, как это особенно наглядно подтверждает японский опыт, могут стать информационные листки и даже научно-техническая информация в отечественной и зарубежной периодической печати.

В любом случае по мере становления и развития начатого дела предприниматель должен уделить внимание собственной научно-исследовательской и опытно-конструкторской деятельности.

Предпринимателю, решившему заняться бизнесом, предстоит выбор формы предприятия. Выделяют две основные организационно-правовые формы предприятий, которые в свою очередь также имеют виды: - физическое лицо-предприниматель; юридическое лицо.

Предприниматель, выбирая форму предприятия, должен предвидеть возможные последствия для создаваемого предприятия в случае выхода из дела по различным причинам одного из совладельцев.

Выбор оптимального варианта осуществления предпринимательской деятельности дает возможность технико-экономического обоснования (ТЭО) предполагаемого проекта. Важнейшим инструментом ТЭО является бизнес-план.

Для каждого варианта выбираемой стратегии составляется бизнес-план, который позволяет предпринимателю определить направления действий на этапе становления предприятия, условия выживания при наличии жесткой конкурентной борьбы, а потенциальным внешним инвесторам – решить вопрос относительно участия в финансовой поддержке создаваемого предприятия.

В процессе разработки бизнес-плана предприниматель имеет возможности критически оценить свои силы, ответить на вопросы о целесообразности создания предприятия, найдет ли оно своего клиента, с кем придется конкурировать и удастся ли завоевать рынок сбыта.

Ситуация может сложиться таким образом, что на стадии разработки бизнес-плана предприниматель убедится в бесперспективности проектируемого бизнеса. Это лучше, чем прийти к такому выводу после того, как уже вложены средства, и предприятие начинает функционировать.

Для составления бизнес-плана необходима информация о емкости рынка, производственных и финансовых потребностях предприятия.

Производственные и финансовые потребности предприятия зависят от проектируемых видов деятельности и от того, какую продукцию предполагается выпускать. Для их расчета следует подготовить:

- перечень операций по обработке и сборке с учетом получения отдельных узлов и деталей по кооперации;

- список необходимых сырья и материалов с указанием вероятных поставщиков, их месторасположения, ориентировочных цен и транспортных тарифов по доставке;

- перечень необходимого технологического оборудования, его стоимость, возможность периодического использования на основе аренды;

- перечень требуемых специальностей с указанием числа работников каждой специальности, расходов на заработную плату, затрат по подготовке отдельных специалистов;

- потребность в производственных площадях, возможности аренды или купли помещений;

- предполагаемые накладные расходы.

Начиная первые шаги в бизнесе, или реализуя идею, новый проект, предприниматель сталкивается с множеством непредвиденных обстоятельств, которые могут увести его в сторону от выбранного курса. Чтобы этого избежать, необходимо предварительно изложить свои цели, оценки и прогнозы на бумаге, т.е. составить бизнес-план.

Бизнес-план является важнейшим инструментом организации коммерческой деятельности. С его помощью предприниматель планирует свою деятельность, рассчитывает необходимые капитальные вложения, затраты и выручку, оценивает риски и перспективы развития. Бизнес-план – это подробное технико-экономическое обоснование предпринимательской идеи. Цель разработки бизнес-плана – спланировать хозяйственную деятельность фирмы на ближайшую и отдаленную перспективы в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов.

Бизнес-план отличается от стратегического плана, производственно-финансового плана, технико-экономического обоснования, инвестиционного проекта по целям, структуре, периоду действия, точности расчетов и др.

Это удобная, общепринятая форма ознакомления потенциальных инвесторов с проектом, в котором им предлагается принять участие. Таким образом, бизнес-план является рабочим инструментом предпринимателя для организации своей работы. Составление бизнес-плана необходимо в следующих случаях:

- тем предпринимателям, кто только собирается открыть свое дело;

- тем предпринимателям, которые успешно начали свое дело, но ощущают, что продолжать работать с прежней эффективностью становится все труднее;

- тем предпринимателям, которые хотят привлечь капиталы и убедить посторонних инвесторов в предоставлении кредита.

Наиболее активно бизнес-план используется при поиске инвесторов, кредиторов, спонсорских вложений и т.д.

Составление бизнес-плана требует многих часов кропотливой работы. Обычно на это уходит не менее 200 часов (200 часов/8-часовой день=25 дней, или не менее 1 рабочего месяца). Разработка бизнес-плана является всесторонней оценкой не только предприятия, но и самого предпринимателя. Процесс его составления вынуждает предпринимателя критически оценить свои силы. Как правило, начинающие предприниматели полны радужных надежд. Составление бизнес-плана поможет более трезво оценить свои возможности.

При составлении бизнес-плана необходимо сосредоточиться на разработке логического, организационного и финансового плана работы фирмы, произвести оценку текущего момента, оценку слабых и сильных сторон бизнеса, анализ рынка, собрать информацию о конкурентах. Требования к составлению бизнес-плана независимо от того, в какой отрасли функционирует предприятие, примерно одинаковы. Обычно бизнес-план составляется на срок от трех до пяти лет. Учетный период – с какой периодичностью пересчитываются используемые цифры – зависит от скорости оборота. В общем случае на начальном этапе рекомендуется использовать меньший учетный период (неделя, месяц, квартал). При становлении бизнеса достаточно составить бизнес-план сроком на один год. Прежде чем всерьез заниматься составлением бизнес-плана, нужно собрать всю необходимую информацию, в первую очередь, о спросе. Информацию о спросе можно получить, обратившись в соответствующие организации.

Ценным источником информации могут стать публикации отраслевых ассоциаций, правительственные отчеты и статьи в научных журналах. В некоторых случаях оценить спрос будет несложно и самому.

Выработав наиболее предпочтительную ценовую политику, далее осуществляют комплексный анализ факторов, влияющих на уровень продажной цены. Условно эти факторы можно подразделить на внешние и внутренние.

К внешним факторам относятся такие, как спрос на товар, государственное регулирование, ценовая политика конкурентов и др.

К внутренним относятся, прежде всего, уровень издержек на производство товара.

После анализа факторов, влияющих на уровень продажной цены, определяется уровень цены на товар. Для этого используются следующие методы расчета уровня цен:

минимально приемлемый для фирмы уровень прибыли (самый простой метод);

расчет уровня цены на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли;

установление цены на уровне текущих цен;

установление цены на основе ощущаемой ценности товара.

осуществлять предпринимательскую деятельность на территории Донецкой области, должны пройти регистрацию как субъекта хозяйствования. Регистрацию предпринимателей в Единый реестр юридических и физических лиц производит Министерство налогов и сборов в создан Департамент государственной регистрации проводит государственную регистрацию предпринимателей физических лиц, которые зарегистрированы (регистрация места проживания, прописка) на территории Российской Федерации Кроме того, субъекты хозяйственной деятельности, планирующие и Украины, но фактически проживают и намереваются осуществлять предпринимательскую деятельность на территории Донецкой Народной Республики. Таким лицам помимо документов, указанных в Порядке проведения государственной регистрации юридических лиц и физических лиц-предпринимателей, утвержденного постановлением Совета Министров ДНР от 29.09.2014г. №36-10, необходимо подать дополнительно: – в случае наличия собственной жилплощади – документы, подтверждающие право собственности на жилплощадь; – в случае безвозмездного проживания – документ, подтверждающий родственную связь или свидетельство о браке с лицом, у которого оно проживает; – в иных случаях – договор аренды жилого помещения либо справка, подтверждающая постоянное проживание в общежитии. Документы для проведения государственной регистрации физического лица-предпринимателя подаются регистратору территориального органа по месту регистрации такого лица либо по месту осуществления его деятельности.

Для ведения предпринимательской деятельности субъекты должны руководствоваться следующими законами:

Постановление Совета Министров № 3-6 от 12.03.2015 г. «Об утверждении Временного порядка отчётности и мониторинга деятельности субъектов хозяйствования ДНР для обеспечения занятости населения»;

Письмо Министерства труда и агрополитики Министерств и ведомствам ДНР от 02.12.2015 г. "О расчёте норм продолжительности рабочего времени на 2016 год"

Письмо Министерства труда и агрополитики Министерств и ведомствам ДНР от 25.12.2015 г. "О расчёте норм продолжительности рабочего времени на 2016 год";

Законом донецкой Народной Республики «О лицензировании отдельных видов хозяйственной деятельности» принятым Народным Советом Донецкой Народной Республики от 27 февраля 2015 года (Постановление №I-70П-НС);

Приложение №1 к Постановлению Совета Министров Донецкой Народной Республики от 10.01.2015 г. № 1-6;

Положение Министерства экономического развития Донецкой Народной Республики;

Закон о внесении изменений в закон донецкой народной Республики «о лицензировании отдельных видов хозяйственной деятельности», принят Постановлением Народного Совета 11 марта 2016 года;

Закон «Об отпусках», принятый Народным Советом Заместитель Председателя Донецкой Народной Республики Народного Совета 06 марта 2015 года Донецкой (Постановление №I-80П-НС) и другие.

Выводы. На основе анализа современного состояния развития предпринимательской среды можно выделить ряд главных проблем, тормозящих развитие предпринимательства:

изменчивость нормативно-правовой базы регулирования и поддержки;

отсутствие действенных финансово-кредитных механизмов поддержки и материально-ресурсного обеспечения;

несовершенство системы налогообложения;

несовершенство системы кадрового обеспечения.

Список использованных источников

1. ЗАКОН «ОБ ОТПУСКАХ». – Электронный ресурс // <http://dnrsovet.su/zakon-dnr-ob-otpuskah/>

2. ЗАКОН О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В ЗАКОН ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ «О ЛИЦЕНЗИРОВАНИИ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ». – Электронный ресурс // <https://www.msdnr.ru/doc/zakon-doneckoy-narodnoy-respubliki-o-licenzirovanii-otdelnyh-vidov-hozyaystvennoy-deyatelnosti>

Маслова М.А., Балла А.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Жильченкова В.В., к.э.н., доцент,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье проведен анализ основных подходов к управлению затратами промышленного предприятия и приведено обоснование целесообразности реализации стратегического управления затратами, как элемента комплексного механизма управления затратами промышленного предприятия.

Ключевые слова: затраты предприятия, промышленное предприятие, управление затратами, рыночные условия.

Keywords: cost management of industrial enterprise, industrial enterprise, cost management, market conditions.

Постановка проблемы. В настоящее время проблема качественного управления затратами промышленных предприятий стоит весьма остро. Экономический кризис, последствия которого успели ощутить на себе все участники рынка показал, что рациональное управление затратами, а также экономное распределение собственных ресурсов – является гарантом финансовой устойчивости. Существующие западные методики, не могут быть применены на практике отечественными предприятиями, поскольку нуждаются в последующей адаптации. Таким образом, проблема управления затратами промышленного предприятия сегодня является достаточно актуальной.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследование вопросов управления затратами предприятия проводилось такими учеными как: Н.В. Войтоловский, В.Д. Морозова, Н.В. Таныгина, А.Ф. Ионова, Г. Клейнер, М.Ю. Медведев, Ю.И. Ребрин, В.К. Скляренко, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева и другие. Вместе с тем, изучение научных работ указанных авторов показало, что до настоящего времени основные методологические и прикладные проблемы разработки методов оптимизации затрат для принятия эффективных управленческих решений, оказались за рамками системных исследований. А уже существующие научные разработки не адаптированы к практике хозяйственной деятельности промышленных предприятий в посткризисный период, что, несомненно, оказывает огромное влияние на развитие экономической среды в целом.

Проведенные исследования показали, что основной проблемой для промышленных предприятий является управление затратами при высоком уровне инфляции и достаточно высоком уровне конкуренции современных предприятий.

Цель статьи. Цель статьи заключается в определении понятия затрат промышленного предприятия и предложений по управлению ими в современных рыночных условиях хозяйствования.

Изложение основного материала исследования. Затраты – это денежная оценка стоимости материальных, трудовых, финансовых, природных, информационных и других видов ресурсов на производство и реализацию продукции за определенный период времени [7, с. 90]. Расходы – это затраты определенного периода времени, документально подтвержденные, экономически оправданные (обоснованные), полностью перенесшие свою стоимость на реализованную за этот период продукцию [7, с. 91]. А.Ф. Ионова отмечает следующее «расходы периода – это текущие затраты, которые не поддаются инвентаризации, относятся к периоду, а не к определенному

объему производства и связаны с получением в течение периода услуг». К таким расходам относятся коммерческие и управленческие расходы. Они не учитываются при определении производственной себестоимости продукции. Расходы на продукт и расходы периода формируют полную себестоимость [2, с. 162]. В отличие от затрат расходы не могут быть в состоянии запасоемкости, не могут относиться к активам предприятия. Они отражаются при расчете прибыли предприятия в отчете о прибылях и убытках.

Понятие «затраты» шире понятия «расходы», однако при определенных условиях они могут совпадать. Понятие «издержки» используется в теории и практике в качестве понятия «затраты» применительно к производству продукции (работ, услуг) в целом или его отдельным стадиям. Некоторые авторы рассматривают понятия «затраты на производство» и «издержки производства» как идентичные, однако это не соответствует действительности. Понятие «издержки» шире понятия «затраты» [7, с. 92]. Издержки – это совокупность различных видов затрат на производство и продажу продукции в целом или ее отдельных частей.

Для более четкого понимания понятия затрат предприятия рассмотрим определение данной дефиниции разными специалистами в данной области (табл.1) можно выделить основные проблемы, связанные с совершенствованием данной системы управления. Первая проблема связана непосредственно с многообразием различных видов расходов, поэтому требуется дополнительное изучение их классификационных особенностей для дальнейшего обобщения, с целью оптимизации постановки управленческого учета. Вторая проблема заключается непосредственно в изменениях состава самих затрат, т.е. ее можно охарактеризовать понятием «динамика затрат». Следующая проблема до сих пор остается не до конца решенной, т.к. заключается в сложности, а порой даже в невозможности точного измерения состава затрат, что оказывает существенное влияние и на трудности осуществления учетных операций. Но, и последняя проблема, которая имеет место в системе управления затратами, определяется неоднозначным влиянием затрат на финансовый результат экономического субъекта в целом.

Учитывая накопленный зарубежный и российский опыт управления затратами, в связи с этим управление затратами требует дополнительных исследований и разработок, направленных на преодоление выше обозначенных проблем. Следует отметить, что под управлением затратами на предприятиях принято понимать комплекс всех функций управления, обеспечивающих эффективное использование различных видов производственных ресурсов, которые необходимы для успешного функционирования промышленного предприятия. Подобные функции и их характеристики, относительно управления затратами, представлены в табл. 2.

Исходя из представленной таблицы, можно сформировать основные направления совершенствования системы управления затратами предприятия. Такие направления целесообразно рассматривать с точки зрения самих функций управления. Кроме того, немаловажное значение в совершенствовании системы управления затратами имеет непосредственно определенный тип производственной деятельности предприятия.

Подобная классификация дает возможность рассмотреть порядок формирования себестоимости продукции, определить места возникновения затрат и их характер, а также определить влияние тех или иных затрат на расходы предприятия в целом. Учитывая рассмотренные функции управления затратами и многообразие типов промышленного производства следует сделать вывод о необходимости централизации управления затратами на предприятии.

Таблица 1

Подходы к определению понятия затрат предприятия

Критерии сравнения	Дефиниция	Источник
Стоимостной	Затраты - выраженные в денежной форме расходы предприятий, предпринимателей, частных производителей на производство, обращение, сбыт продукции.	Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. — 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 2010 [5]
Понятийный	Соотношение таких понятий как «выплаты», «издержки», «расходы», формируют определение категории затраты в динамике.	Медведев, М. Ю. Бухгалтерский словарь / М. Ю. Медведев. – М. : ТК «Велби» ; Проспект, 2012. – 240 с. [4]
Объемный	Затраты — размер ресурсов (для упрощения измеренный в денежной форме), использованных в процессе хозяйственной деятельности за определенный временной этап	Kistner К.-P., Steven M.: Betriebswirtschaftlehre Grundstudium II, Physica-Verlag Heidelberg, 2007 [8]
Потребительский	Затраты организации - общий объем ее текущих издержек, включающий как производственное потребление, так и непроизводственное потребление.	Ребрин Ю. .И. Управление качеством Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРГУ, 2014. [6]
Регенерационный	Понятие затрат и результатов автоматически предполагает существование некоторого процесса регенерации результатов с помощью затрат ресурсов, и понятие эффективности, соответственно, может применяться только для таких систем.	Клейнер Г. Эффективность мезоэкономических систем переходного периода // Проблемы теории и практики управления, № 6, 2012. [3]

Таким образом, логично будет осуществление процесса управления затратами проводить в рамках отдельного подразделения. По сути, таким подразделением может стать подразделение контроллинга. В данном случае контроллинг рассматривается не только с точки зрения проведения контрольных мероприятий, но и с позиций помощи в обеспечении и совершенствовании всех функций управления затратами. При этом следует учитывать, что система контроллинга может как обеспечивать стратегическое

развитие, так и решать оперативные задачи финансово-хозяйственной деятельности предприятия, в частности, проблемы, связанные с управлением затратами.

Рассмотрим возможное решение проблемы в рамках системы контроллинга, связанной с неоднозначным влиянием затрат на финансовый результат экономического субъекта. Изначально контроллинг развивался на основе принципов «директ-костинга», но далее он стал включать в себя и элементы «стандарт-кост» и других различных новых методов и систем управления затратами. Сейчас во внутрифирменных системах учета на предприятиях утверждается новая ориентация, в рамках которой предлагаются новые процедуры определения и регулирования производственных расходов.

Таблица 2

Основные функции управления затратами и их краткая характеристика [1, с.194]

Функция управления затратами	Краткая характеристика
Планирование и прогнозирование затрат	Различают стратегическое и оперативное планирование и прогнозирование
Организация управления затратами	Определяет центры ответственности, документооборот и информационные потоки
Регулирование и координация	Предоставляет возможность определить различные отклонения между плановыми и фактическими результатами, принять срочные оперативные решения
Стимулирование и активизация	Оказание воздействий на участников производственного цикла для достижения показателей, определенных плановыми заданиями
Учет	Подготовка информации для принятия управленческих решений
Анализ	Проведение оценки эффективности использования различных производственных затрат, формирование аналитических показателей для принятия управленческих решений и подготовки планов и бюджетов
Мониторинг и контроль	Осуществление обратной связи между плановыми заданиями и фактом. Выявление отклонений от запланированных решений и показателей

Основной интерес представляют следующие методы: на основе жизненного цикла выпускаемой продукции; на базе запланированных расходов; на основе затрат по отдельным процессам; на основе сравнения с лучшими финансово-экономическими показателями конкурирующих предприятий; стратегическое управление затратами. Эти методы интенсивно обсуждаются в специальной литературе и находят все более широкое применение на предприятиях, в первую очередь, на американских и японских. При этом применение той или иной системы зависит напрямую, от поставленных целей и задач предприятия. В зависимости от выбора системы управления затратами формируется и финансовый результат.

Таким образом, для определения той или иной системы управления затратами на предприятии еще раз подтверждается необходимость создания центрального подразделения, которое могло бы анализировать возможности применения той или иной системы, разрабатывать процедуры перехода на новые методы и методики управления затратами, т.е. осуществлять комплексное управление затратами. Следует также отметить, что в совокупности функций подразделения контроллинга можно выделить и сервисную функцию, в частности, предоставления необходимой

информации для управления и непосредственно функцию принятия решений или, точнее, методологию принятия решений и их координацию. Информационное обслуживание контроллинга обеспечивается с помощью системы планирования, нормирования, учета и контроля, ориентированных на достижение цели конечного результата деятельности предприятия.

Информация должна содержать заданные (нормативные, плановые) и фактические данные, отклонения, выявляемые средствами учета в разрезе его подразделений.

Управляющая функция контроллинга состоит в использовании данных анализа отклонений, ставок покрытия, общих резервов деятельности для принятия решений по управлению. Такие решения принимаются на всех уровнях управления предприятием, и весьма важной задачей подразделения контроллинга является координация целей различных уровней, средств и методов их реализации, с тем, чтобы в максимальной степени обеспечить достижение конечной цели предприятия [7, с.92]. Подобное подразделение контроллинга, по нашему мнению, призвано разрабатывать и проводить следующие мероприятия:

1. Формирование стратегических планов развития промышленного предприятия.
2. Осуществление корректировок в организационной структуре хозяйствующего субъекта.
3. Определение центров ответственности, центров затрат, центров прибыли и инвест/иций.
4. Создание системы бюджетирования и оперативного планирования, в том числе расходов предприятия.
5. Создание системы мотивации работников предприятия, направленной на выполнение планов и бюджетов, сокращение брака в производстве, способствующей развитию творческого подхода к выполнению определенных заданий.
6. Создание и внедрение локальных внутренних документов, таких как положение о базах распределения затрат, методики оценки незавершенного производства и т.д.
7. Совершенствование информационных систем и автоматизация предприятия.
8. Создание системы внутреннего контроля и осуществление мониторинга по различным направлениям управления затратами предприятия.

Хотя в последнем пункте основных мероприятий системы контроллинга затрат определено создание внутреннего контроля организации, но проводить контрольные процедуры будет целесообразно на подготовительном этапе внедрения системы контроллинга, т.к. с их помощью на подготовительном этапе можно выявить слабые и сильные стороны организации управления затратами. Проведение подготовительного этапа предоставит возможность: провести анализ смет, проверку центров затрат и ответственности; оценить синхронность расходования и поступления материальных ценностей; определить имеющиеся отклонения в показателях от нормативных, проанализировать причины этих отклонений; определить тенденции показателей во временном отрезке, а также оценить эффективность стратегического и оперативного управления центрами затрат и сметами. Предприятие должно учитывать две составляющих в деле управления затратами – внутреннюю и внешнюю. Первая составляющая в основном влияет на величину производственной себестоимости, а внешняя – на себестоимость реализованной продукции [6, с. 104].

Для решения проблемы снижения издержек производства и реализации продукции на предприятии должна быть разработана общая концепция (программа), которая должна ежегодно корректироваться с учетом изменившихся на предприятии обстоятельств. Эта программа должна носить комплексный характер, т.е. должна учитывать все факторы, которые влияют на снижение издержек производства и реализацию продукции.

Содержание и сущность комплексной программы по снижению издержек производства зависят от специфики предприятия, текущего состояния и перспективы его развития. Но в общем плане в ней должны быть отражены следующие моменты:

1. Комплекс мероприятий по более рациональному использованию материальных ресурсов (внедрение новой техники и безотходной технологии, позволяющей более экономно расходовать сырье, материалы, топливо и энергию; совершенствование нормативной базы предприятия; внедрение и использование более прогрессивных материалов; использование отходов производства; улучшение качества продукции и снижение процента брака и др.).

2. Мероприятия, связанные с определением и поддержанием оптимального размера предприятия, позволяющие минимизировать затраты в зависимости от объема производства.

3. Мероприятия, связанные с улучшением использования основных фондов (освобождение предприятия от излишних машин и оборудования; сдача имущества предприятия в аренду; улучшение качества обслуживания и ремонта основных средств; обеспечение большей загрузки машин и оборудования; повышение уровня квалификации персонала, обслуживающего машины и оборудование; применение ускоренной амортизации и др.).

4. Мероприятия, связанные с улучшением использования рабочей силы (определение и поддержание оптимальной численности персонала; повышение уровня квалификации; обеспечение опережающего роста производительности труда по сравнению со средней заработной платой; применение прогрессивных систем и форм оплаты труда; улучшение условий труда; механизация и автоматизация всех производственных процессов; обеспечение мотивации высокопроизводительного труда и др.);

5. Мероприятия, связанные с совершенствованием организации производства и труда (углубление концентрации, специализации; кооперирования, комбинирования и диверсификации производства; внедрение бригадной формы организации производства и труда; совершенствование организационной структуры управления фирмой и др.).

Выводы. Таким образом, группировка затрат может служить предпосылкой перехода к планированию по центрам затрат. Это – ключевой момент во всей системе бюджетирования и управления затратами. Главный принцип отнесения затрат – распределение по местам их возникновения. Тогда затраты «ложатся» на тот центр затрат, руководитель которого выступил с инициативой понести данные расходы. Каждый центр затрат имеет свой уникальный номер и ответственное лицо. Центр затрат должен являться дополнительной областью анализа и предусматриваться в системе отчетности при использовании счетов отчета о прибылях и убытках. Программа по снижению издержек производства должна иметь четкий механизм ее реализации. Следует также подчеркнуть, что планирование и реализация только отдельных мероприятий по снижению издержек производство хотя и дают определенный эффект, но не решают проблемы в целом.

Список использованной литературы

1. Войтоловский Н.В. Морозова В.Д. Таныгина М.В. Актуальные аспекты управления затратами на промышленных предприятиях // Проблемы современной экономики. – № 3 (47), 2013. – С.194-197.

2. Ионова А.Ф. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации. – М.: Бух. Учет, 2005. – 310 с.

3. Клейнер Г. Эффективность мезоэкономических систем переходного периода // Проблемы теории и практики управления, № 6, – 2012. – С.80-85.

4. Медведев, М.Ю. Бухгалтерский словарь / М.Ю. Медведев. – М.: ТК «Велби»; Проспект, 2012. – 240 с.
5. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 2010. – 250 с.
6. Ребрин Ю.И. Управление качеством: учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2014. – 300 с.
7. Скляренко В.К. В чем разница между затратами, расходами и издержками // Финансы, №4, 2013. – С.90-92.
8. Kistner K.P., Steven M.: Betriebswirtschaftlehre im Grundstudium II, Physica-Verlag Heidelberg, 2007.

Мостовая Н.В.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Гадецкий В. Г., к.э.н., доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

В тезисах раскрыты особенности принятия управленческих решений на региональном уровне, информационные ресурсы, на основе которых формируется административное решение в экономической системе на региональном уровне. Роль статистики в качестве инструмента в управлении экономикой. Предполагается, функциональная структура интегрированной системы поддержки регионального управления, рассматриваются особенности базы знаний.

Ключевые слова: региональная экономическая система, поддержка принятия решений, статистика.

Keywords: regional economic system, decision support, statistics.

Постановка проблемы. В любом экономическом уровне управления системой, важно сформировать правильные и эффективные управленческие решения. Основанием для принятия решений может служить полная и достоверная информация о состоянии системы и внешней среды, знание основных экономических законов и принципов управления, методов оптимизации. Использование новых информационных технологий, позволяет быстро принимать взвешенные решения, основанные на первичной обработке данных, с учетом знаний о системе. Важное место в процессе принятия решений также уделяется человеческому фактору. Проблемы принятия решений в экономической системе, являются предметом многих работ

Цель статьи. В данной работе рассматриваются особенности принятия региональных управленческих решений, методов и информационных технологий, используемых при принятии управленческих решений, требования к информации, на основе которой, формируется решение в экономической системе на региональном уровне. Определяется место статистики как инструмента государственного управления экономикой. Обсуждается функциональная структура интегрированной системы регионального управления и особенности базы знаний.

Изложение основного материала исследования.

Региональные управленческие решения

В экономической литературе существуют различные определения управленческого решения. В работе [5] под управленческим решением понимается выбор альтернатив, осуществляемых руководителем в рамках своих должностных полномочий и направленный на достижение целей организации. Р. А. Фатхутдинов [4] дает такое определение: «Управленческое решение - это результат анализа, прогнозирования, оптимизации, экономического обоснования и выбора альтернатив из множества вариантов для достижения конкретной цели системы управления».

Особенности принятия решений по региональному управлению заключаются в том, что нужно учитывать территориальную специфику контролируемого объекта; более открытый характер управляемой региональной системы по сравнению с производственными объектами; опосредованный характер воздействия управленческих

решений на управляемый объект; а также тот факт, что это всегда больше рекомендация, чем директива.

Анализ задач, решаемых современным руководителем в регионе, показал их следующую последовательность: мониторинг состояния финансовой стабильности региона на основе постоянного анализа доходов и расходов сторон частей территориального бюджета; определение эффективности коммерческих предприятий как основы налогооблагаемой базы региона; мониторинг экспортно-импортных операций в регионе и их доходов; рациональное использование природных ресурсов на территории и их эффективного воспроизводства; отслеживание демографической ситуации в регионе и ее элементов, таких как рождаемость и смертность населения, уровень и качество жизни, миграция и т. д.; разработка комплексных программ социально-экономического развития территории на основе принципов индикативного планирования; совершенствование структуры регионального управления, повышение ее эффективности и оптимизация обеспечения затрат на аппарат управления.

Согласно [5] управленческое решение включает в себя следующие этапы: подготовка, принятие и реализация решений. В рамках подготовки проводится экономический анализ ситуации на микро- и макро уровнях, включающий поиск, сбор и обработку данных, а также выявляются и формируются проблемы, которые необходимо решить [2]. Существуют три возможных подхода к управленческим решениям: системный (включает в себя решения конкретной задачи в сочетании с решением всех проблем, стоящих перед организацией); ситуационный (основан на том, что использование конкретного способа решения проблемы зависит от ситуации); ресурсный (на основе решения задач за счет рационального распределения ресурсов) [5]. –Управленческие решения могут быть на основе фактических данных и интуитивные, последние, хотя и экономят время, но содержат вероятность ошибок и неопределенность. С целью повышения эффективности управленческих решений, можно использовать новые информационные технологии. При поддержке принятия решений являются предпочтительными методы оптимизации, интеллектуальные методы и средства искусственного интеллекта (базы знаний, экспертные системы и др.). Решение следует принимать, беря во внимание факторы риска и неопределенность. К параметрам качества управленческих решений относят: индекс энтропии т.е. количественной неупорядоченности проблемы; риск инвестиций; вероятность осуществления решений по показателям качества, стоимости и сроков; адекватность теоретической модели фактическим данным, на основании которых она была разработана [4]. Качество любого управленческого решения всегда зависит от полноты и точности информационной базы, на основе которой оно разработано.

Информационные ресурсы

Данные по экономической системе являются характеристиками фактов и событий. Деятельность по управлению на различных уровнях в организациях требует различных типов информации (табл. 1)

Информационное содержание определяется потребностями менеджеров и получаемых управленческих решений. Информация должна отвечать следующим требованиям: краткость, четкость формулировок, своевременность поступления; удовлетворение потребностей менеджеров; точность и надежность, правильный выбор первичной информации, систематизация и непрерывность сбора и обработки данных

При выборе решения по управлению, оно должно отвечать следующим требованиям: обоснованность; оптимальность выбора; правомочность; краткость и ясность; конкретность во времени; адресность, эффективность производительности. Эффективным решением является выбор, который будет реализован на практике, и сделает наиболее значительный вклад в достижение конечной цели.

Информация, которая записана на материальных носителях, и хранятся в информационных системах (библиотеках, архивах, фондах, банках данных и других информационных системах), образует информационные ресурсы [6].

Таблица 1

Виды информации, используемой на различных уровнях управления

Уровень	Используемая информация
Стратегический менеджмент	Внутренняя и внешняя информация, необходимая для руководства и контроля за деятельностью подчиненных подразделений в организациях, распорядителей бюджетных средств и бюджетополучателей.
Менеджмент подразделений	Внутренняя информация для планирования, реализации и мониторинга текущей деятельности
Операционный менеджмент	Сбор данных о различных индивидуальных действиях, которые имеют место в повседневной деятельности организации, администрации, общества
Совершение сделок и их регистрация	Внешняя информация для планирования будущего организации, общества, бюджетного процесса



Рис. 1 Обобщенная модель управления экономикой государства

Для того, чтобы принимать управленческие решения, в зависимости от уровня могут быть использованы государственные информационные ресурсы

(Государственные ресурсы, информационные ресурсы субъектов государства, библиотечная сеть государства, архивный фонд государства, государственная система статистики, государственная система научно-технической информации), системы правовой информации, биржевая и финансовая информация, коммерческая информация.

Роль статистики как инструмента системы государственного управления

Обобщенная модель управления экономикой государства (рис. 1) позволяет визуализировать функцию органов государственной статистики, как функцию обратной связи, которая заключается в предоставлении органам управления всей необходимой статистической информации о развитии отраслей экономики и деятельности субъектов хозяйствования, где $\theta(t) = \overline{\theta}(t) \cdot \overline{\psi}(t) \cdot \overline{i}(t) \cdot \overline{\gamma}(t)$ — фактор неопределенности, $\overline{y}(t)$ — фактор слабой структуризации, $\overline{\psi}(t)$ — фактор стохастической среды, $\overline{i}(t)$ — фактор риска, $\overline{\gamma}(t)$ — недостаточность информации; I — документы, информационные ресурсы и т.п.; ΔI — документ (информация об отклонении управляющих параметров от нормы).

Под объектом управления понимается элемент системы, который для нормального функционирования нуждается в систематическом контроле и регулировании. Объектами управления являются отрасли экономики, их предприятия и организации, являющиеся объектами статистического наблюдения. Для управления ими создается управляющая система, которая гарантирует их своевременное приведение к необходимому функционированию. Органы управления влияют на объекты управления путем прямой связи (задания) и обратной связи (отчетность) через органы государственной статистики.

Органы государственной статистики, информируя органы государственного управления и местного самоуправления по развитию отраслей экономики, выполняют важные, своего рода функции сигнализации, выражающиеся в том, что управляющая информация в виде заданий была принята, и намечаемые действия объектов управления зафиксированы, исходя из фактического положения дел — выполнения или невыполнения ими этих заданий.

Для управления экономикой региона могут быть представлены аналогичные модели. Регион как объект управления, является организацией, со своей структурой, культурой и уровнем развития, которая функционирует во внешней среде, испытывая на себе ее правовое, экономическое и общее регулирующее влияние, и в то же время решает ряд внутренних проблем, связанных с использованием территориальных ресурсов, решением комплекса социально-экономических задач, а также вопросов самообеспечения и самодостаточности.

В этих условиях региональные администрации должны найти такие управленческие решения, которые могут значительно улучшить их деятельность во всех сферах экономической жизни. Региональные отделения статистики, находясь в непосредственной близости и постоянном информационном контакте с предприятиями и организациями и предоставляя им практическую помощь в постановке учета и отчетности, являются основными источниками информации об их деятельности.

Функциональная структура интегрированной системы поддержки регионального управления

Для решения задач управления менеджерам необходим инструментарий, который позволил бы координировать работу всех секторов народного хозяйства, как по их технологической специализации, так и по формам собственности, а также гарантировать прочную основу для их развития и последующих трансформаций. Использование такого инструментария возможно только на основе автоматизации основных социально-экономических процессов региона, которая должна быть не

только средством выживания территории, но и фактором наиболее эффективного управления, обеспечивающим минимизацию затрат на содержание аппарата управления и повышение дохода функционирования региональной экономической системы.

Интегрированная система поддержки регионального управления (рис. 2) функционально предполагает включение следующих блоков: информационного ("внешние информационные ресурсы" - информационные ресурсы, сформированные за пределами региона, "информационные ресурсы региона" - информационные ресурсы, полученные в рамках региона, "хранилище данных" - данные прошедшие обработку, база знаний (БЗ), база данных (БД) сценариев); предварительной обработки информации - представление данных в формате, пригодном для дальнейшей обработки или представления лицу, принимающему решения (ЛПР); подсистемы формирования результатов для принятия решений (экономико-математическое моделирование, интеллектуальная обработка данных, обработка слабоформализуемой информации); формирования сценариев с помощью механизмов и методов управления и регулирования регионом; интерфейса. Информационные ресурсы региона формируются в различных сферах деятельности региона (ресурсный потенциал региона).

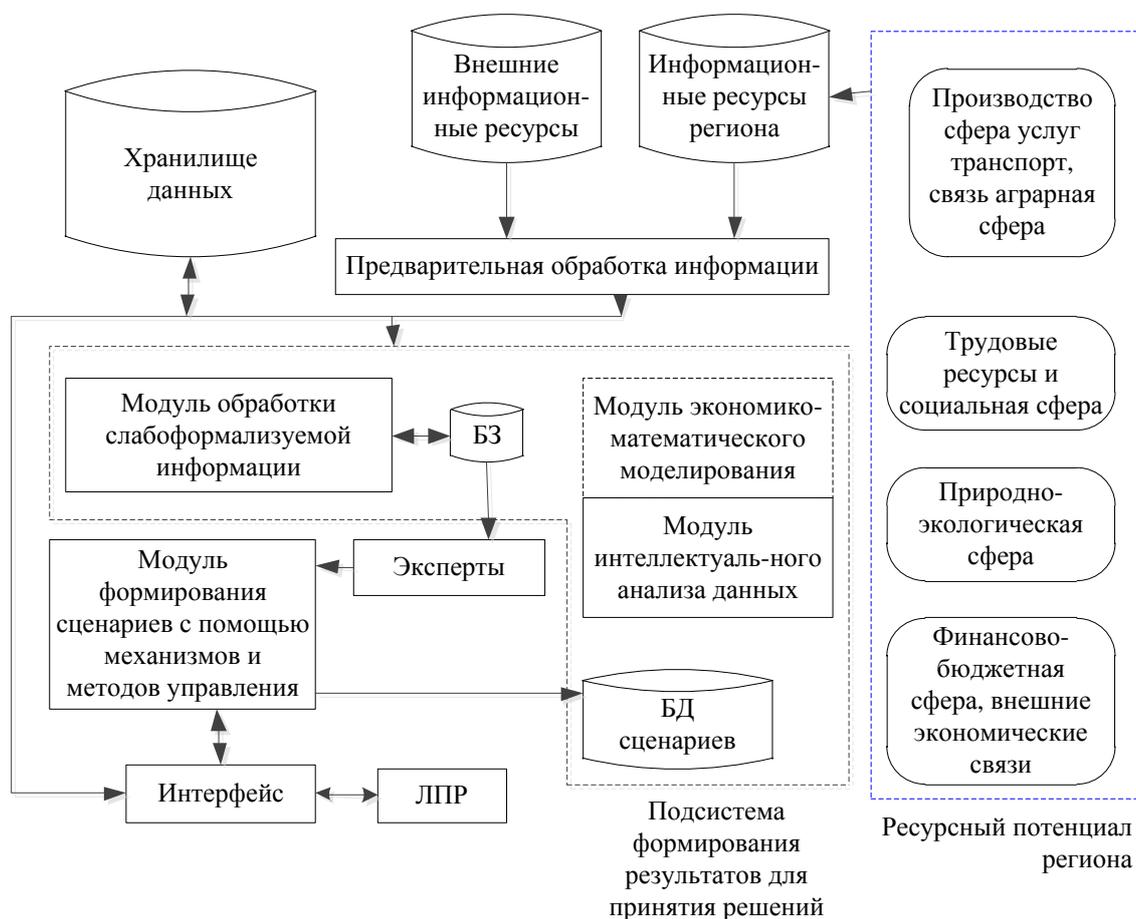


Рис. 2. Интегрированная система поддержки регионального управления

Одна из задач при разработке информационных систем для поддержки регионального управления заключается в определении структуры и состава информации, необходимой для решения задач предметной области, т.е. построения ее модели. Для предлагаемой системы ресурсный потенциал формируется в процессе социально-экономической деятельности региона (финансово-бюджетная сфера, внешнеэкономические связи, природно-экологическая сфера, трудовые ресурсы и социальная сфера, производство, сфера услуг, транспорт, связь, аграрная сфера). Такое

разнообразие направлений деятельности в регионе, который представляет собой сложную систему, приводит к огромному разнообразию задач возникающих в этих сферах, а также структур и составу информации. При изучении региональной системы, авторы предлагают использовать функционально-ориентированный подход, предполагающий декомпозицию задач.

В интегрированной системе поддержки регионального управления принимают участие эксперты различных проблемных областей - производство, финансы, экология и т.д., знания которых могут сформировать полное представление о регионе.

Средством формализации общего представления экспертов о системе служит концептуальная модель следующего вида: $M = \langle D, P, S \rangle$, где D - множество данных (ресурсов, характеризующих состояние системы); P - совокупность процессов преобразования данных (процесс - действие, позволяющее преобразовать подмножество входных ресурсов в подмножество выходных); S - отношения следования процессов. Примерами подмножеств данных могут быть значения коэффициентов ликвидности обеспеченности собственными средствами предприятия, которые участвуют (при сравнении с нормативными значениями - процесс преобразования данных) в классификации компаний на две группы: "банкротство" и "небанкротов". На основе прогнозных значений (прогноз служит процессом преобразования данных), перечисленных коэффициентов на будущие периоды на основе известных значений предыдущих периодов формируются выводы о финансовом положении организации на ближайшее будущее.

База знаний содержит модели принятия решений: дерево целей, (рис. 3) дерево вывода (И-ИЛИ), семантические сети и др. Дерево вывода (И-ИЛИ), в узлах которого указаны условия, содержит правила для определения коэффициента достоверности некоторой гипотезы (заключения). Для каждого узла определены коэффициенты определенности условий, для каждой дуги — коэффициенты определенности правила. Значение коэффициентов определенности колеблется от -1 (полная неопределенность) до 1 (полная определенность). Примерами условий могут служить — A осуществлены инвестиции в оборудование, B — система налогообложения стабильна, C — управленческие затраты в текущем году не возросли, заключением — D — затраты не возросли. Правила выглядят следующим образом: Если A , то D ; если B , то D ; если A , то C . При выполнении соответствующих расчетов можно принять решение.

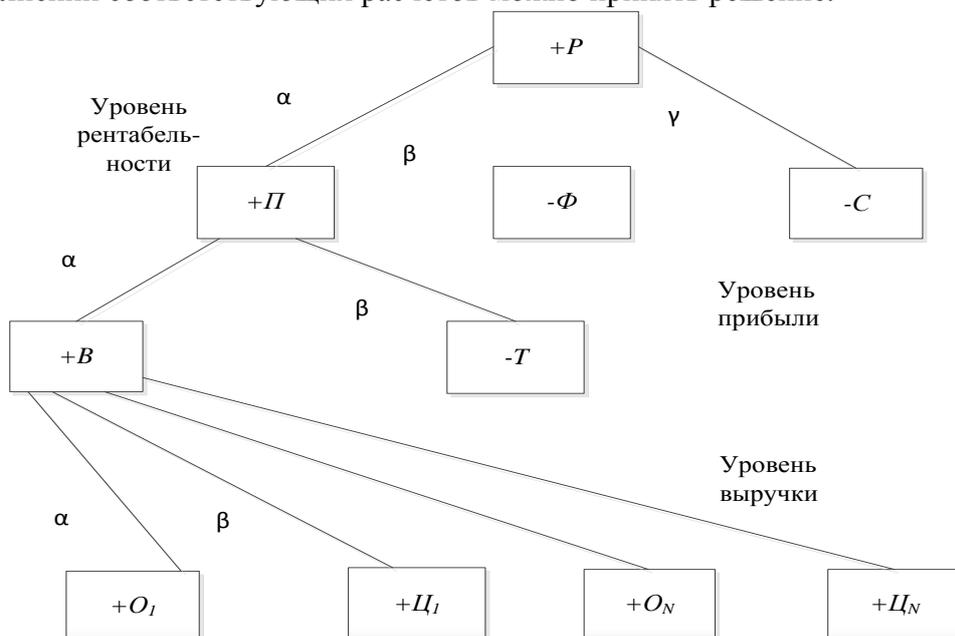


Рис. 3. Фрагмент базы знаний (дерево целей).

Правила: для уровней рентабельности $\alpha + \beta + \gamma = 1$; $+ \gamma = 1$; прибыли $\alpha + \beta = 1$; выручки $\alpha + \beta + \dots = 1$. $+ P$ — повысить рентабельность предприятий; $+ П$ — увеличить прибыль отчетного периода; $-\Phi$ — снизить среднегодовую стоимость основных фондов; $-C$ — снизить среднюю стоимость остатков материальных оборотных средств; $+ B$ — увеличить выручку от реализации товаров, продукции, работ, услуг; T — снизить себестоимость от реализации товаров, продукции, работ, услуг; $+ O$ — увеличить объемы реализованных товаров, продукции, работ, услуг; $+ Ц$ — повысить цены на товары, продукцию, работы, услуги.

Аналогичным образом для системы поддержки регионального управления, с учетом особенностей и планов развития региона, могут быть построены модели других проблемных областей.

Выводы. Статья посвящена поддержке принятия решений на региональном уровне, методам и информационным технологиям, используемым при принятии управленческого решения. Приведены информационные ресурсы и требования, предъявляемые к информации, на базе которой, формируется управленческое решение и предложенная функциональная структура интегрированной системы регионального управления. Приведены примеры подмножества данных, процессов преобразования данных концептуальной модели и моделей принятия решений.

Список использованных источников

1. Виханский, О. С. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс / О. С. Виханский, А. И. Наумов. 2-е изд. М. : Гардарика, 1996. С. 306.
2. Герчикова, И. Н. Менеджмент / И. Н. Герчикова. М.: ЮНИТИ, 1995. С. 111.
3. Лычкина, Н. Н. Технологические возможности современных систем моделирования / Н. Н. Лычкина // Банковские технологии. 2000. Вып. 9.
4. Фатхутдинов, Р. А. Управленческие решения : учебник / Р. А. Фатхутдинов. 6-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2006. 344 с.
5. Фомичев А.Н. Административный менеджмент: Учебное пособие / А. Н. Фомичев. 3-е изд. М. : Изд.-торг. корп. «Дашков и К°», 2006. 228 с.
6. Хорошилов, А. В. Мировые информационные ресурсы / А. В. Хорошилов, С. Н. Селетков. СПб.: Питер, 2004. 176 с.

Нелюбина Ю.А.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Рудченко Т.И., к.э.н.

доцент кафедры экономической теории и государственного управления
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

ИНДЕКС ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАК ГЛАВНЫЙ ИНДИКАТОР БЛАГОСОСТОЯНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

В статье изучается индекс человеческого развития, его компоненты, взаимосвязь этих компонентов между собой, влияние ИЧР на развитие человеческого потенциала.

Ключевые слова: индекс человеческого развития-ИЧР

Keywords: Human Development Index- HDI, благосостояние страны, the well-being of the nation.

Постановка проблемы. Определяющим трендом в мировом экономическом и социальном развитии XXI в. стало формирование информационной экономики, экономики знаний, которая непосредственно связана с развитием человеческого потенциала. Передовые технологические, экономические и социальные достижения ставят человека в центр трансформационных процессов как ключевой фактор и главную цель. Поэтому сегодня главная конкурентная борьба идет за человеческий капитал. Традиционный источник формирования конкурентного потенциала, основанный на материальных ресурсах, стал уже неактуальным. Сейчас востребован мобильный, когнитивный и креативный источник экономического развития, способный творчески трансформировать материальные и нематериальные ресурсы, порождая синергетический эффект. [1] В концепции развития человека главное место занимают его возможности - что может делать человек и кем он может стать. Ключевыми параметрами в этом отношении являются: здоровье, доступ к знаниям и достойный уровень жизни. Все эти три компонента слились воедино в таком показателе, как индекс человеческого развития.

Цель статьи. Цель исследования состоит в том, чтобы рассмотреть индекс человеческого развития как индикатор благосостояния страны. Для этого были сформулированы такие задачи: рассмотреть причины возникновения ИЧР, его составляющие, проанализировать взаимосвязь между компонентами ИЧР и рассмотреть показатель как главный индикатор благосостояния населения.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблема развития человека исследовалась в работах Аристотеля, А. Смита, А. Маршалла, Г. Мюрдала, Т. Шульца, А. Сена, М. Хака, М. Десай, Махбуба уль-Хака и др. Среди ученых стран СНГ следует выделить работы Артюхова В.В., Бутко Е.Я., Герасимовой И.А., Левашова В.К., Римашевской Н.М. А. Маршалл напрямую связывал накопление богатства с развитием человека: «Производство богатства - это лишь средство поддержания жизни человека, удовлетворения его потребностей и развития его сил - физических, умственных и нравственных. Но сам человек - главное средство производства этого богатства, он же служит конечной целью богатства». [2] Развитие теории человеческого капитала, основоположниками которой были Т. Шульц и Г. Беккер, дало возможность просчитывать экономическую роль образования, науки, здравоохранения и рассматривать эти сферы как источник экономического роста.

Изложение основного материала исследования. Индексы человеческого развития начали применяться в научных исследованиях сравнительно недавно. Под развитием человека понимается расширение спектра и возможностей интеллектуального, социального, экономического и политического выбора, доступных каждому члену общества. Сейчас существует достаточно много интересных и содержательных работ, посвященных развитию человеческого фактора. М. Десай и А. Сен в качестве альтернативного критерия общественного прогресса, дополняющего показатель ВВП на душу населения, предложили индекс человеческого потенциала. А. Сен рассматривал процесс развития, прежде всего, как процесс расширения возможностей человека, а не только как повышение материального благосостояния. Группа ученых под руководством Махбуба уль-Хака сделали акцент на необходимости комплексного подхода к проблемам развития человека, включающего три основные потребности: прожить долгую и здоровую жизнь, приобрести знания, иметь доступ к ресурсам, необходимым для достойного уровня жизни. В результате была инициирована подготовка ежегодных мировых докладов о развитии человека в рамках Программы Развития ООН. Вместе с тем, проблема исследования индекса человеческого развития и факторов его роста для стран с трансформационными экономиками, особенно в период мирового экономического кризиса, остается недостаточно изученной и требует дальнейших исследований.

Благосостояние нации чаще всего выражают показателями ВВП, динамикой фондового рынка, уровнем потребительских расходов, показателями уровня национального долга. Однако эти данные не полностью отражают состояние реальной жизни людей в стране. Поэтому был разработан и внедрен альтернативный и композитный показатель - индекс человеческого развития (HDI - Human Development Index), включающий основные и понятные всем составляющие благосостояния человека: здоровье, образование и доход. Его введение акцентировало внимание на человеческом факторе и его возможностях, которые и должны быть конечными критериями в оценке развития страны.

ИЧР (HDI) составляется Программой развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) и используется в рамках специальной серии докладов ООН о развитии человека. Его ежегодные публикации вызывают серьезные политические и экономические дискуссии и инициируют активные меры по повышению уровня и качества жизни.

Индекс человеческого развития включает в себя:

1. Индекс долголетия (продолжительности жизни);
2. Индекс уровня жизни (дохода ВВП на душу населения, скорректированного по паритету покупательской способности);
3. Индекс уровня образования. Измеряет достижения страны с точки зрения достигнутого уровня образования-населения по двум основным показателям:
 - а) Индекс грамотности взрослого населения (2/3 веса);
 - б) Индекс совокупной доли учащихся, получающих начальное, среднее и высшее образования (1/3 веса).

Эти компоненты вводят в совокупные расчеты по специальным формулам и получают сводный ИЧР со значениями от 1 (максимальное) до 0 (минимальное). Места стран в общемировом рейтинге определяются в порядке убывания. ИЧР меньше 0,5 считается низким, от 0,5 до 0,8 - средним, от 0,8 до 1 - высоким.

Рейтинг стран условно разбивают на 4 основные группы:

- страны с очень высоким индексом человеческого развития: ИЧР лежит в пределах 0,944 (Норвегия) - 0,808 (Аргентина);
- страны с высоким уровнем индексом человеческого развития: ИЧР в пределах 0,79 (Уругвай) - 0,7 (Доминикана). Именно в эту группу входят Россия и Украина.

- страны со средним уровнем индексом человеческого развития: ИЧР в пределах 0,69 (Мальдивы) - 0,556 (Экваториальная Гвинея);
- страны с низким уровнем индексом человеческого развития: НЧР в пределах 0,54 (Непал) - 0,337 (Нигер)

В 2014 году индекс человеческого развития был рассчитан для 187 стран мира. На основе данных доклада о развитии человека 2015 в рамках Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) была составлена Таблица 1. [3]

Для удобства целесообразно разбить страны на подгруппы по территориальному и историко-культурному признаку, и рассматривать каждую группу отдельно. Выделим подгруппы Западной Европы, США и Канады, Скандинавских стран, стран Прибалтики, Восточных стран и отдельно России, Белоруссии и Украины.

Таблица 1

Индекс человеческого развития - 2014 год

№	Страны	ИЧП	Индекс уровня образования	Ожидаемая продолжительность жизни	ВВП на душу населения (долл. США)	Место в рейтинге
Страны Западной Европы						
1.	Германия	0,916	0,884	81	47640	6
2.	Швейцария	0,930	0,844	81,07	88120	3
3.	Люксембург	0,892	0,762	79,61	75990	19
4.	Нидерланды	0,922	0,894	76,65	51890	5
5.	Бельгия	0,890	0,812	80	47260	21
6.	Франция	0,888	0,816	81,50	42960	22
7.	Италия	0,873	0,790	81,77	34270	27
8.	Великобритания	0,907	0,860	81	43430	14
	Среднее значение	0,9023	0,83275	80,325	53945	14,625
США и Канада						
1.	США	0,915	0,890	79	55200	8
2.	Канада	0,913	0,850	81,38	51630	9
	Среднее значение	0,914	0,87	80,19	53415	8,5
Страны Прибалтики						
1.	Литва	0,839	0,877	74,9	15430	37
2.	Латвия	0,819	0,813	72,15	15280	46
3.	Эстония	0,861	0,859	77	19030	30
	Среднее значение	0,8397	0,8497	74,683	16580	37,667
Скандинавские страны						
1.	Норвегия	0,944	0,910	80,2	103630	1
2.	Швеция	0,907	0,830	81,07	61610	12
3.	Финляндия	0,883	0,815	79,27	48420	24
	Среднее значение	0,911	0,8517	80,18	71220	12,33333
Страны Востока						
1.	Япония	0,890	0,808	82,25	42000	20
2.	Республика Корея	0,898	0,865	79,05	27090	17
	Среднее значение	0,894	0,8365	80,65	34545	18,5
Славянские страны						
1.	Россия	0,798	0,780	70,3	13220	50
2.	Белоруссия	0,798	0,820	70,63	7340	50
3.	Украина	0,747	0,796	71	3560	81
	Среднее значение	0,781	0,7987	70,643	8040	60,333

Данные таблицы показывают, что наиболее высокий индекс человеческого развития был достигнут в США и Канаде и составил 0,914, за ними следует группа

Скандинавских стран, где средний показатель составил 0,911. Следует заметить, что в 2004 году на первом месте были Скандинавские страны, средний ИЧР которых был равен 0,954, и только затем США и Канада, показатель которых в 2004 году составил 0,949. У стран Западной Европы индекс человеческого развития в 2014 году равен 0,9023, а у их соседей, Прибалтийских государств - 0,8397, у стран Востока – 0,894. Что касается славянских стран, то индекс находится на уровне 0,781.

Рассмотрим, как соотносится индекс человеческого развития с размером валового внутреннего продукта на душу населения. Самый высокий показатель у скандинавских стран – 71220 долларов на душу населения в год. Затем идут страны западной Европы - 57689 долларов на человека. И лишь за ними США и Канада - 53945 доллар. Получается, что между индексом человеческого развития и ВВП на душу населения нет прямой зависимости. Но при дальнейшем рассмотрении, исключив Люксембург из группы стран западной Европы, и проведя корреляционный анализ, можно обнаружить, что между этими показателями все же существует прямая связь. Отклонения, которые мы наблюдаем, могут быть связаны с действием побочных факторов.

Положение о наличии прямой зависимости между индексом человеческого развития и количеством валового внутреннего продукта на душу населения подтверждается и единичными примерами. Рассмотрим, к примеру, страны западной Европы. Из приведенных данных видно, что картину нарушает только Люксембург. Но как говорилось выше, Люксембург - очень специфическое государство со своеобразной производственной, социальной, политической и оборонной спецификой. Очень маленькое по размеру, на военные нужды здесь средства практически не отвлекаются.

Также прямая зависимость существует между величиной валового внутреннего продукта на душу населения и индексом уровня образования. Наибольший показатель у Норвегии – 0,91. Коэффициент корреляции между ВВП и индексом образования свидетельствует о слабой прямой связи. Именно благодаря уровню образования славянские страны имеют достаточно большой индекс человеческого развития.

Рассмотрим индекс человеческого развития для России и Украины. По охвату образования Украина может конкурировать со странами, которые входят в группу с очень высоким индексом человеческого развития – 94,5% населения охвачены средним образованием, 81,1% - высшим. Однако во многих развитых странах этот показатель близится к 100%, а в некоторых (Австралия, Дания, Нидерланды) даже превысил эту цифру. В этих странах большой спрос на обучение иностранцев, и он удовлетворяется. Америка же превратила систему высшего образования в достаточно прибыльный бизнес, став лидером по количеству студентов, которые учатся дистанционно.

Анализ динамики расходов на образование с 1991 г. по 2004 г.

выглядит следующим образом: в 1991 г. Скандинавские страны – 6,9%, США и Канада – 5,8%, западноевропейские страны – 4,6%, страны Прибалтики – 4,8%, Россия, Беларусь и Украина – 5,2%. В 2002–2004 гг. эти расходы соответственно составили: Скандинавские страны – 7,1%, США и Канада – 5,6%, страны Западной Европы – 5,4%, страны Прибалтики – 5,4%, Россия, Беларусь и Украина – 4,0. [4] Произошло резкое сокращение государственных расходов на образование в России и Украине.

В 2015 году в Украине на образование из бюджета было выделено 23112,6 млн. грн., что составляет 5,47% бюджета страны, что на 0,17% больше чем в 2013 году. В России в 2015 г. соответственно: 499,5 млрд. руб., что составляет 4,3% от общего бюджета. Поэтому предстоит еще приложить много усилий для того, чтобы достичь уровня европейского образования, особенно качества обучения.

Наиболее негативное влияние на индекс человеческого развития в Украине и в России оказывает продолжительность жизни. В 2011 году средняя продолжительность жизни в Украине составляла 71,02 года, а в 2013 - 71,4 года. Для РФ эти цифры 66,29 и 71,07 лет соответственно. По сравнению с девяностыми продолжительность жизни

возросла, но до стран Европы еще очень далеко. В среднем эти показатели на 10 лет меньше, чем у развитых стран. [5] Кроме того, население обеих стран сильно сокращается из-за низкой рождаемости и высокой смертности, одной из причин которых является распространение хронических неинфекционных заболеваний. Значительно возросли случаи смерти от так называемых социальных заболеваний – СПИДа, туберкулеза, гепатита. Возрос процент хронических заболеваний.

В 2015 году в Украине на здравоохранение было выделено всего 5930 млн. грн., что составило 1,4% бюджета. В России - 406 млрд. руб. и 2,69 % соответственно. Если сравнить с предыдущим годом, то это меньше на 46 млрд. рублей. В развитых странах на здравоохранение затрачивают 10-13% от ВВП.

Также продолжительность жизни и рождаемость сильно разнятся по регионам. Например, в промышленно развитых регионах Украины рождаемость значительно ниже чем в некоторых районах Западной Украины. Это связано со многими факторами: религией, экологией, традициями.

Показатель ВВП на душу населения Украины значительно снизился за последнее время. На 2014 год он составил 3560 долларов США, что значительно ниже, чем в 2010 году – 6700 долларов США. Низкие доходы домашних хозяйств накладывают определенные ограничения на получение высшего образования. Его стоимость в 2011-2012 г. (в зависимости от престижности вуза и специальности) колебалась в Украине в пределах 5500 - 30000 грн. за учебный год. С учетом курса доллара в августе 2011 г. это эквивалентно 625-3750 долларов США. Среднемесячная зарплата в Украине в этом же году составляла 2633 гривны, или 329 дол. США. Фактически это указывает на существование проблемы бедности. В 2010 г. уровень бедности составлял 23,9 % населения. Таким образом, в стране бедным можно считать почти каждого четвертого жителя. Около 15,2 % населения Украины проживало в 2011 г. за чертой прожиточного минимума.

Несмотря на то, что это на 3,3 % меньше, чем в 2010 г., динамика расходов домашних хозяйств на продукты питания (один из показателей бедности ООН) показывает, что в 2008 г. их удельный вес составлял 48,9 % в совокупных расходах, в 2009 г. – 50,0 %, в 2010 г. – 53,5 %, в 2011 г. – 54,3 %. [5] Это свидетельствует о прогрессирующем обеднении населения. Именно из-за снижения ВВП Украина опустилась с 69 места (2010 год) на 81 (2014 год) в рейтинге ИЧР.

Особенно острым вопросом для Украины является проблема бедности работающих граждан. Из 10,7 млн людей, живущих ниже уровня бедности, 40 % – это работающие граждане. В 2011 г. зарплата 6 % работающих не достигала уровня минимальной зарплаты (1004 грн., или 143 доллара по курсу доллара в 2011 г.), более 60 % получали зарплату ниже средней. В сфере образования этот показатель снизился до 4 %, в здравоохранении – до 2,4 % [6]. Только у 11 % работников зарплата превышала 5000 грн. В Европе оплата труда достигает 30 % от стоимости произведенного продукта, а в Украине – менее 5 %. Если еще учесть, что в Украине существует проблема задолженности по заработной плате, то возможности домашних хозяйств к самофинансированию собственного развития снижаются еще больше.

ВВП на душу населения в России, с 2011 года, наоборот, вырос, из-за чего страна в рейтинге поднялась на несколько позиций вверх. Но рост ВВП не всегда сопровождается ростом доходов населения, поэтому может не иметь пропорционального положительного влияния на развитие, конечный результат во многом зависит от его структуры, распределения и перераспределения. По данным за три квартала 2012 года величина прожиточного минимума в РФ составляла 6643 руб./месяц. Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума - 12,1 % (данные за январь-сентябрь 2012 г.) По итогам 2013 года на долю 10% наиболее обеспеченных россиян приходилось 30,6% общей суммы денежных доходов, а в 2013 году - 30,8%. На

долю 10% наименее обеспеченного населения страны в 2014 году пришлось лишь 1,9% общей суммы денежных доходов жителей России (в 2013 году - также 1,9%).

На основе данных о структуре доходов населения России за 2013-2014 гг. [7] была составлена таблица 2.

Таблица 2.

Структура доходов населения России за 2013-2014 года.

Доход	2013 год	2014 год
Менее 7 тыс. руб./месяц	9,8%	8,2%
От 7 до 10 тыс. руб. /месяц	10,4%	9,4%
От 10 до 14 тыс. руб. /месяц	14,2%	13,4%
От 14 до 19 тыс. руб. /месяц	15,2%	15%
От 19 до 27 тыс. руб. /месяц	17,5%	17,8%
От 27 до 45 тыс. руб. /месяц	19,3%	20,7%
От 45 до 60 тыс. руб. /месяц	6,5%	7,2%
Свыше 60 тыс. руб. /месяц	7,1%	8,3%

В целом такое распределение доходов населения далеко от относительно оптимальных пропорций, сложившихся в социально ориентированных странах, где 20 % населения – относительно бедные, 60 % – среднеобеспеченные, 20 % – высокообеспеченные.

С 1990 года Россия и Украина поднялись в рейтинге, что свидетельствует о развитии экономики и активной социальной политике обеих стран (за базовый год был принят 2013 год), но в 2014-2015 гг. ситуация ухудшилась, что свидетельствует о негативных социальных тенденциях в результате низкого уровня вовлечения государства в социальные проблемы. Предотвратить дальнейшее снижение возможно с помощью усиления социальных институтов, создания новых программ по финансированию образования и здравоохранения, условий для развития частного бизнеса. Поэтому необходима оптимизация деятельности государства в направлении развития социальных секторов: науки, культуры, образования, здравоохранения.

Выводы. Таким образом, с конца XX в. на смену традиционным концепциям и моделям экономического роста, опиравшимся на ВВП, пришла концепция развития человека, которая ориентируется на повышение качества жизни и совершенствовании возможностей человека в социуме, его возможностях расширения выбора и способности достигать поставленные цели. При этом уровень жизни, образование и здоровье не только характеризуют состояние развития человека, но и являются ключевыми факторами формирования человеческого потенциала. ИЧР является достаточно объективным показателем, характеризующим состояние человеческого развития. Его динамика имеет определяющее значение для анализа результатов социально-экономической политики. Если рейтинг страны по ИЧР выше, чем по ВВП на душу населения, то можно говорить о большей степени ориентированности на развитие человеческого фактора. ИЧР предполагает простоту, относительно четкие данные и ясную сопоставимость, позволяющие использовать его для мониторинга долгосрочных тенденций и корреляций, что не исключает множество нерешенных вопросов человеческого развития, требующих дальнейших теоретических и практических исследований. В частности, он является все же упрощенным показателем и только частично охватывает развитие человеческого потенциала, в нем не находят отражение такие важные вопросы, как моральные и этические интенции, неравенство, бедность, безопасность, степень политической свободы, реализация прав человека, уважение и статус в обществе, отношения между поколениями. Это связано с тем, что далеко не все параметры человеческого развития можно квантифицировать. Но,

несмотря на то, что ИЧР с момента своего появления в 1990 г. неоднократно подвергался критике и также неоднократно менялись его расчет и содержание, все же он позволяет отразить переориентацию системы ценностей на совершенствование человеческих возможностей, а не только потенциал экономического роста и позволяет отразить целевое использование государственных средств, выделить социальную составляющую экономической политики.

Список использованных источников:

1. Рудченко, Т.И., Выголко Т.А. Человеческий капитал как доминирующий фактор развития инновационной экономики./ Инновационные перспективы Донбасса [Электронный ресурс]: материалы международной научно-практической конференции, г. Донецк, 2015 г / М-во образования и науки ДНР и др. - Донецк : ГВУЗ "ДонНТУ", 2015. - С. 323–327.
2. Маршалл А. Принципы экономической науки/ А.Маршалл. – М.: Издательская группа «Прогресс». – 1993. – Т. 3. – с. 594.
3. Доклад о человеческом развитии 2015. Труд во имя человеческого развития. Опубликовано для Программы развития Организации Объединённых Наций [Электронный ресурс] – Режим доступа:
http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr15_standalone_overview_ru.pdf
4. Базылев, Н. И. Современные межстрановые различия в развитии человеческого капитала [Текст] / Н. И. Базылев, М. Н. Базылева // Проблемы современной экономики. 2007. № 3. С. 88-93.
5. Качула С.В. Развитие человеческого потенциала: современные тенденции и приоритетные направления финансирования / С.В. Качула //Социально-экономические явления и процессы. № 1 (047), 2013. – С. 68-74.
6. Государственная служба статистики Украины. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/> [дата обращения 09.12.2015]
7. Сахарова О.Н. Индекс развития человеческого потенциала: место России в современном мире // Вестник Таганрогского института управления и экономики. 2014. № 1. С. 16–20.

Несмачная Е.В.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Крапивницкая С.Н., к.э.н., доцент,

зав.кафедры экономики предприятия

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ И КОНТРОЛЛИНГ КАК ОСНОВА ВЫЖИВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Статья посвящена раскрытию вопросов, связанных с управлением затратами и контроллингом. Освещен вопрос о возможностях применения контроллинга в деятельности отечественных предприятий. Предложены пути повышения эффективности деятельности предприятия в условиях кризиса.

Ключевые слова: управление затратами, эффективность деятельности организации, контроллинг, учет затрат, классификация затрат.

Keywords: cost management, the effectiveness of the enterprise, controlling, cost accounting, cost classification.

Постановка проблемы. В процессе своей деятельности любое предприятие несет определенные затраты, без осуществления которых невозможно достижение целей и задач, стоящих перед ним. Производя продукцию, предприятие расходует различные ресурсы, которые имеются в его распоряжении (материальные, трудовые и т.д.), и оттого, насколько эффективно оно это делает, зависят результаты его деятельности в целом. Особенно остро эта задача ощущается в условиях рыночной экономики, где она определяет конкурентные позиции предприятия. Управление затратами используется для решения таких вопросов, как оценка факторов рентабельности, выбор необходимых заказов, планирование будущих направлений деятельности, оценка производственных запасов и их калькуляция, распределение и минимизация затрат и т.д.

Переход на рыночные принципы хозяйствования, конкурентная борьба с иностранными производителями, предлагающими качественно новую продукцию по более низким ценам, поставили отечественные предприятия в сложные условия. Одной из главных проблем для них стала высокая себестоимость выпускаемых изделий при сложившихся рыночных ценах. Наиболее остро это проявилось в сфере высоких технологий, в частности в электронной промышленности. Исходя из этого, исследование вопросов управления затратами предприятия является крайне актуальным и играет первостепенную роль в деятельности хозяйствующих субъектов.

Цель статьи. Целью данной работы является разработка мероприятий по совершенствованию управления затратами предприятия.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблема управления затратами рассмотрена в работах Шонбергера Р. Дж., Фанделя Г., Друри К., К. Нагель. Среди отечественных исследователей стоит отметить А. Ф. Аксененко, И. А. Басманова, В. Б. Ивашкевича, С. Ф. Покропивного, Я. В. Соколова, В. И. Стояна и т.д.

Большинство ученых рассматривает управление затратами отдельно от процессов развития предприятия. Выбор метода оценки эффективности управления затратами определяет качество принимаемых в дальнейшем управленческих решений.

Изложение основного материала исследования. Общий спад рынка в современных условиях стал причиной финансовой неустойчивости или банкротства многих предприятий. Для вывода предприятия из состояния финансовой неустойчивости используют универсальные инструменты: снижение затрат, стимулирование продаж, оптимизация денежных потоков, работа с дебиторами и реструктуризация кредиторской задолженности и т.д. Очевидно, что для того, чтобы повысить рентабельность и в дальнейшем увеличить приток денежных средств, необходимо снизить затраты [1].

В условиях кризиса, сокращение затрат – один из наиболее действенных инструментов, которым предприятие может воспользоваться для стабилизации финансового положения. Управление затратами приобретает первостепенное значение по причине повышения сложности использования других инструментов. Основные инструменты, которые применяют на предприятии в неблагоприятных финансовых условиях, – нормирование всех статей затрат и жесткий контроль исполнения установленных нормативов. Нормирование статей затрат включает в себя различные способы снижения затрат и дает возможность инвестировать в развитие предприятия[2].

Данный подход нельзя назвать новым, но он дает ощутимые результаты и позволяет формировать затраты предприятия на заданном уровне. Для снижения затрат на предприятии в условиях кризиса необходимо следующее: ужесточение процедур авторизации расходов, мотивирование персонала на снижение затрат и сокращение издержек, не связанных с основной деятельностью компании. В рамках перечисленных направлений деятельности нужно выполнить следующие процедуры:

1) формирование бюджета предприятия. Планирование затрат и передача полномочий по управлению ими менеджерам подразделений позволят значительно снизить затраты предприятия;

2) buy-lease-back (возвратный лизинг) - сделка, при которой собственные основные фонды предприятия выкупаются лизинговой компанией и сдаются обратно в аренду;

3) горизонтальная и вертикальная интеграция. Горизонтальная интеграция предполагает поиск возможностей осуществления закупок совместно с другим покупателем. Увеличение объемов закупки позволит получить так называемые объемные скидки. Вертикальная интеграция проводит более тесную работу с поставщиками ключевых наименований сырья и материалов (своевременное исполнение договорных обязательств, финансовая прозрачность);

4) анализ возможностей передачи на аутсорсинг дорогостоящих процессов. Следует оценить какие компоненты выгодно производить самостоятельно, а какие дешевле закупать у других производителей. Аутсорсинг по своей сути дает возможность снижения затрат вследствие снижения себестоимости товара (услуги) при исполнении ее высокоспециализированным на соответствующей сфере предприятием. К примеру, предприятие, которое имеет свои котельные, может передать их в собственность администрации города, поскольку содержание и обслуживание обходились слишком дорого;

5) внедрение новых форм расчетов с контрагентами (векселя, бартер);

6) ужесточение контроля всех видов издержек. Например, когда предприятие начинает регистрировать исходящие междугородные звонки сотрудников, общее количество звонков снижается за счет уменьшения разговоров по личным вопросам;

7) оптимизация технологических процессов. Сокращение отходов на предприятии осуществляется только благодаря постоянному контролю работы персонала и ужесточению производственной дисциплины. Проблему может создать нерациональное обращение рабочих с сырьем;

8) сокращение издержек на оплату труда. Разрабатывается бонусная схема для персонала предприятия, параллельно мотивировав его на снижение издержек. За основу может быть принята схема, при которой часть сэкономленных затрат выплачивается сотруднику. Необходимо также пересмотреть организационную структуру на предмет исключения лишних уровней управления [3].

В большинстве случаев такие меры могут спровоцировать кадровый кризис персонала, что значительно осложнит состояние предприятия. Нужно принять во внимание, что для того, чтобы компенсировать отток кадров из компании в краткосрочной перспективе, потребуются время и интенсификация труда остающихся работников, а эти факторы сильно ограничены у предприятия в условиях кризиса. В долгосрочной перспективе эти факторы могут быть успешно использованы.

В последние годы все большую популярность в практике управления предприятиями приобретает система контроллинга. Она ориентирована на достижение целей предприятия. При этом управление затратами в системе контроллинга не сводится к их снижению, а осуществляется за счет оптимизации соотношения "затраты - прибыль" с применением определенных методов и инструментов[4].

Наиболее эффективным средством для решения предполагаемых задач контроллинга является классификация расходов, что позволяет во время принятия определенного решения прогнозировать возможные последствия. Процесс классификации расходов заключается в делении их на группы, результатом которого будет упрощенный учет средств. Основной целью классификации расходов является выделение из общей массы наиболее релевантных частей[5;142-148].

По данным эмпирического исследования, проведенного в 2014г., промышленные предприятия подтверждают значение контроллинга как инструмента, который дает возможность на основании качественного анализа внутренних данных улучшить бизнес-процессы, и дать рекомендации по повышению эффективности деятельности.

Прямое влияние контроллинга на хозяйственные результаты деятельности компаний в различных отраслях подтвердило 60% компаний. Еще примерно треть компаний признает частичное влияние контроллинга на свои хозяйственные результаты (35%). Только 5% компаний утверждают, что отчеты контролеров не имеют последующего влияния на финансовые результаты[6].

Контроллинг использует технологии, включающие такие методы и инструменты, как финансовая оценка стратегических планов, сценарный анализ, функционально-стоимостной анализ, стратегическое управление затратами и др. Инструментами оперативного контроллинга являются: GAP-анализ, портфельный анализ, сравнительный анализ, расчёт маржинальной прибыли, функционально-стоимостной анализ. Кроме того, к основному инструменту контроллинга также относят сбалансированную систему показателей, включающую оценку персонала, бюджетирование и др.

Наращивание объемов деятельности, повышение эффективности производства - это положительные результаты, которые дает внедрение системы контроллинга с учетом конкретных условий рынка, подверженных постоянным изменениям, при этом данная система также учитывает стихийность и характер рыночных условий, в которых предприятие осуществляет свою деятельность [7].

Разница между сокращением затрат и контроллингом представлена в таблице 1.

Таблица 1

Разница между контроллингом и системой управления затрат

Характеристика системы	Система управления затратами	Контроллинг
1.Цель	Снижение затрат	Повышение качества принимаемых решений
2.Подсистемы и функции, обеспечивающие достижение цели	Функциональные области Функции управления	Функции управления Технологии управления и принятия решений
3.Исполнители и ресурсы	Труд, материалы, капитал, энергия, информация	Организ-е, математическое и информационное обеспечение
4.Объекты	Центры и носители затрат	Система управления
5.Структура системы управления	Организационная структура	Структура моделей (метамодель)
6.Количественные характеристики	Значения экономических показателей	Значение критериев принятия решений
7.Контролируемый фактор	Величина затрат	Степень согласованности моделей, обеспечивающих максимизацию прибыли

Контроллинг в отличие от системы управления затратами не только формирует систему мероприятий по минимизации затрат, но и стимулирует менеджмент постоянно анализировать финансовые категории, перемещая технологическое управление в производственный процесс.

Выводы. Таким образом, можно отметить, что эффективное управление затратами и контроллинг являются неотъемлемой частью управленческого учета на предприятиях различных сфер деятельности. Снижение затрат на предприятии является наиболее адаптированным к условиям кризиса, потому что представляет собой полный набор мероприятий, который необходимо проделать для преодоления кризисных явлений. Контроллинг же позволяет многим хозяйствующим субъектам уменьшить свои затраты на производство и свободно функционировать в условиях кризиса. Как правило, в результате этого предприятие может укрепить позиции в своем сегменте рынка и расширить продажу продукции.

Список использованных источников

1. Экономика организаций (предприятий). Сергеев И.В., Веретенникова И.И. 3-е изд., перераб. и доп. - М.: 2005. — 560 с.
2. "Бакалавр Экономики". Хрестоматия в 3 томах. Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова, Центр кадрового развития. Том 2./под общ. ред. В.И. Видяпина. – Информационно-издательская фирма "Триада", М., 2001.
3. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: Учебник для вузов под ред. А.Н. Соломатина. – СПб: Питер. – 2008. – 324 с.
4. В.Б. Ивашкевич, С.Н. Зайцев. Контроллинг на предприятиях Украины. Бухгалтерский учет. №10, 2006
5. Задорожнюк В.Ю. Экономический вестник Донбасса №2(40). — 2015.
6. Бушина Ф., Коршунова Е. Д., Роль контроллинга для предприятий машиностроения в условиях экономического кризиса.-2014
7. К.А. Жусупова, А.М. Жусупов, З.Б. Идрисова, Использование технологий контроллинга на предприятиях.-2013

Носелидзе Э. Э., Дарда Т.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Погоржельская Н.В.,

ассистент кафедры менеджмента и хозяйственного права

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

Статья посвящена исследованию подходов и моделей корпоративного управления в контексте их социально-экономических особенностей формирования в разных странах. Методом сравнительного анализа выявлены основные преимущества и недостатки моделей корпоративного управления во взаимосвязи с личными аспектами их функционирования. В условиях усиления и ускорения процессов глобализации экономики обоснована насущная необходимость использования инструментов корпоративного управления, применяемых в зарубежной практике и адаптированных к отечественным условиям.

Ключевые слова: управление, контроль, корпоративное управление, модели корпоративного управления, развитие организаций, англо-американская модель, континентальная модель, японская модель, семейная модель.

Keywords: management, control, corporate governance, corporate governance model, development organizations, the American model, the continental model, the Japanese model, the domestic model.

Постановка проблемы. Проблематика эффективности управления организацией, зародившись с началом промышленной революции, стала одной из главных и до сих пор не исчерпала себя, как тема для научного анализа. В современных условиях будущее организаций зависит от конкурентоспособности, одним из источников которой является следование стандартам корпоративного управления. Эффективно управляемые предприятия вносят более значительный вклад в национальную экономику и развитие общества в целом, они более устойчивы с финансовой точки зрения. К таким предприятиям относятся в первую очередь организации, на которых активно внедряется и развивается корпоративное управление.

Анализ последних исследований и публикаций. Среди ученых, деятельность и работы которых имеют существенное значение для разработки организационной и управленческой проблематики, можно выделить: В. Эшби, Ч. Барнард, П. Блау, К. Боддинг, У. Бакли, А. Чандлер - мл., М. Крозьер, Э. Дейл, Р. Дэвис, П. Дракер, Х. Эмерсон, Э. Фридберг, А. Голднер, Дм. Гвишиаяи, Дж. Хоманс, Р. Кан, Д. Кац, Дж. Хант, Х. Кунц, А. Козьминский, П. Лоуренс, К. Левин, Р. Лайкер, Дж. Лорш, И. Марч, П. Плошайский, А. Пригожин, И. Розенцвайг, Э. Шайн, М. .Сетров, Х. Спенсер, И. Томпсон, А. Завишляк и др.

Цель статьи. Обобщить теоретико-методологические подходы исследования моделей корпоративного управления, раскрывая сущность понятия «корпоративное управление» и «модель корпоративного управления». Для достижения поставленной цели определены следующие задачи:

- рассмотреть и проанализировать сущность и особенности моделей корпоративного управления в экономических системах;
- сравнить их достоинства и недостатки на основе основных составных элементов.

Изложение основного материала исследования. Начиная с середины прошлого века проблемы корпоративного управления активно изучаются в экономических кругах. Исследования по корпоративному управлению отражают эволюцию крупных интегрированных структур. В 1932 г. Вышла книга А. Берли и Г. Минза «Современная корпорация и частная собственность», где впервые рассматривается проблема отделения контроля от собственности в публичных акционерных обществах. Авторы продемонстрировали, что отделение собственности от управления приводит к появлению нового социального слоя профессиональных менеджеров и развитию фондового рынка. В своих работах они показали, что в начале XX в. отделение управления от собственности привело также и к отделению контроля от собственности. Согласно результатам их исследования 200 крупных компаний 58% активов контролировалось менеджментом. Позже, в 1963 г. Американский экономист Р. Ларнер провел аналогичное исследование, которое показало следующие результаты – из 200 ведущих компаний 85% находилось под контролем менеджмента [1].

Корпоративное управление является своеобразным связующим звеном, которое объединяет отношения всех групп участников. Выделяют две основные проблемы корпоративного управления: кто из участников выигрывает и, кто должен выигрывать при принятии каждого решения в корпорации. Организационная модель, которая призвана, с одной стороны, регулировать взаимоотношения между менеджерами компании и их владельцами, с другой – согласовать цели различных заинтересованных сторон, обеспечивая тем самым эффективное функционирование компаний, и получила название системы корпоративного управления.

На протяжении длительного времени происходило становление моделей корпоративного управления. Выделяют четыре модели, наиболее ярко характеризующие различные подходы к корпоративному руководству – англо-американская, немецкая, японская и семейная. У каждой модели существуют особенности, сильные и слабые стороны.

Первая названная модель корпоративного управления характерна для таких стран, как США, Канада, Великобритания, Новая Зеландия и Австралия. Владельцами капитала компаний в этих странах выступают, в основном, институциональные и частные инвесторы, которые ориентируются на краткосрочные цели получения дохода за счет курсовой разницы. Высшим органом управления корпорацией является общее собрание акционеров. В связи с большой раздробленностью пакета акций указанные собрания носят больше формальный характер. Для этой модели характерно, что количество акционеров в крупных компаниях исчисляется десятками и сотнями тысяч, а самые крупные пакеты акций составляют всего несколько процентов [1].

США являются безусловным лидером в области корпоративного управления, и разработанные там принципы являются общепризнанными, они принимаются во всех странах, даже тех, где доминируют отличные от англо-американской модели управления. Сущность этих принципов сводится к максимальной открытости и справедливости, обеспечению равных условий доступа к информации всех участников.

Как правило, выделяют шесть основных взаимосвязанных принципов.

1. **Отчетность и обязательства перед акционерам.** И совет директоров, и менеджмент корпорации должны быть подотчетны акционерам. Они обязаны быть открыты для любого запроса со стороны акционеров.

2. **Прозрачность и открытость.** Всем корпорациям необходимо стремиться к использованию общепризнанных международных стандартов отчетности. Должны быть приняты кодексы принципов взаимоотношений с акционерами.

3. **Справедливое отношение.** Следует обеспечить одинаковое отношение ко всем акционерам, включая и иностранных.

4. Методика голосования: материалы для голосования по доверенности, подсчет голосов, технология голосования.

5. Кодексы принципов. Всем корпорациям необходимо разработать соответствующий кодекс принципов взаимоотношений с акционерами, которому должно неукоснительно следовать.

6. Стратегическое планирование. Совет директоров и менеджмент корпорации должны обладать стратегическим видением.

Реальная практика использования англо-американской модели корпоративного управления многообразна и не во всем соответствует установкам самой модели [3].

Континентальная (немецкая) модель управления корпорацией характерна для таких стран Западной Европы, как Германия, Нидерланды, Швейцария, Австрия, Норвегия. Кроме того, названная модель функционирует в ряде французских и бельгийских компаний. На ее формирование оказал влияние целый ряд факторов объективного и субъективного характера. Среди них следует выделить, прежде всего, высокую степень концентрации акционерного капитала, доминирующую роль банков в принятии корпоративных решений и сравнительно небольшую распыленность акций среди частных инвесторов. Так, в крупных компаниях на долю 5 крупнейших акционеров приходится более 40 % акций каждой из этих компаний [4].

Характерной чертой континентальной системы управления корпорацией является участие сотрудников в управлении компанией. Таким образом, реализуется основной принцип социального взаимодействия.

Современная модель корпоративного управления в Японии сложилась под влиянием двух факторов: японских традиций и демократизации Японии американцами после окончания Второй мировой войны в рамках плана Маршала. Особое место в рамках данной модели отводится государству. Его роль в развитии экономики Японии настолько велика, что в употребление вошло специальное понятие «Japan Incorporated», т. е. акционерная компания «Япония». Это выражение следует понимать так: японская экономика представляет собой единую производственную корпорацию, возглавляемую государством.

Базовые принципы японской модели корпоративного управления можно подразделить на четыре группы.

1. Широкое пересечение интересов и сфер деятельности корпораций и работников, высокая степень зависимости работников от своей корпорации.

2. Приоритет коллективистского начала перед индивидуальным, всемирное поощрение кооперацией людей внутри корпорации, атмосфера равенства между работниками независимо от занимаемых постов.

3. Поддержание соотношения влияния и интересов трех основных сил, обеспечивающих функционирование корпорации: собственников, менеджеров и работников.

4. Формирование разнообразных связей между корпорациями и их деловыми партнерами, в том числе и прежде всего между поставщиками и получателями продукции.

Японское корпоративное управление характеризуется присутствием высокого процента банков в составе акционеров. Среди них выделяют так называемые главные банки, которые выполняют самые разные функции (кредитора, основного акционера, консалтинговые услуги и др.).

Более 70% всего акционерного капитала находится в Японии в руках институциональных собственников. Поэтому, несмотря на то, что в Японии хорошо развит фондовый рынок, его ликвидность относительно невысока, а существующие традиции и ценностные установки играют более существенную роль, чем изменение стоимости акций и их движение между возможными собственниками [2].

Семейная модель корпоративного управления, или семейный капитализм и семейные бизнес-группы, получила распространение практически во всех странах мира. Такая система корпоративного управления часто встречается в странах Азии и Латинской Америки, в Канаде, а также в европейских странах (Швеция, Италия и Франция). Управление крупнейшими корпорациями осуществляется членами одной семьи. Капитал концентрируется и распределяется по семейным каналам, и контроль над бизнесом полностью принадлежит семье. В качестве примера можно привести династию Валенбергов в Швеции, династию Бронфманов в Канаде, семейную группу Оппенгеймеров в Южной Африке и семейную группу Ли Кай Ши в Тайване, бизнес-группу Agnelli в Италии.

Контроль над компаниями в семейной бизнес группе устанавливается с помощью пирамидального построения самой группы, выпуска двойного класса акций и перекрестного владения акциями. Пирамидальное построение группы является основой построения практически всех семейных бизнес-групп и позволяет семейной компании контролировать капитал и ресурсы, которые значительно превышают реальную собственность семьи.

Семейные группы для сохранения контроля над другими фирмами часто выпускают акции с неравными правами голосования. Для обращения на бирже размещаются акции с меньшим количеством голосов на акцию, а семейная фирма владеет акциями с большим количеством голосов. Если все акции компании имеют по одному голосу, то акции, принадлежащие семье, получают дополнительные преимущества. Данный инструмент позволяет определять и контролировать деятельность компании, не имея большого пакета акций. Выпуск двойного класса акций часто сочетается с пирамидальным построением бизнес-группы, что позволяет усиливать систему контроля [5].

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что каждая модель корпоративного управления имеет свои преимущества и недостатки, что делает возможным или невозможным ее использование в той или иной стране. Общая и сравнительная характеристика рассмотренных моделей представлена в таблице 1 и таблице 2.

Таблица 1

Общая характеристика моделей корпоративного управления

Модель	Преимущества	Недостатки
Англо-американская (США, Канада, Великобритания, Новая Зеландия и Австралия)	1. Высокая степень мобилизации личных накоплений. 2. Инвесторы ориентированы на поиск сфер, обеспечивающих высокий уровень дохода, что стимулирует компании к инновациям и поддерживает их конкурентоспособность 3. Легкость «входа» и «выхода» для инвесторов в компании. 4. Высокая информационная прозрачность.	1. Высокая стоимость привлеченного капитала. 2. Ориентация высших менеджеров преимущественно на краткосрочные цели. 3. Завышенные требования к доходности инвестиционных проектов. 4. Значительные искажения реальной стоимости активов фондовым рынком, высокая опасность переоценки (чаще) или недооценки (реже) активов. 5. Завышенный уровень вознаграждения высшего менеджмента.
Континентальная (Германия, Нидерланды, Швейцария, Австрия,	Более низкая по сравнению с США и Великобританией стоимость привлечения капитала. Ориентация инвесторов на долгосрочное развитие. Высокий уровень устойчивости	1. Более сложный по сравнению с США и Великобританией «вход» и «выход» вложений инвесторов в компании. 2. Невысокая степень информационной прозрачности

Продолжение табл. 1

Норвегия)	компаний. Более высокая степень корреляции между фундаментальной стоимостью компании и стоимостью ее акций.	компаний. Недостаточное внимание к правам миноритарных акционеров.
Японская (Япония)	1. Низкая стоимость привлечения капитала. 2. Ориентация инвесторов на долгосрочное развитие. 3. Ориентация компаний на высокую конкурентоспособность. 4. Большой уровень устойчивости компаний. 5. Более высокая степень корреляции между стоимостью компании и курсовой стоимостью ее акций.	1. Очень сложный «вход» и «выход» вложений инвесторов. 2. Недостаточное внимание к доходности инвестиций. 3. Абсолютное доминирование банковской формы финансирования. 4. Слабая информационная прозрачность компаний. 5. Незначительное внимание к правам миноритарных акционеров и низкий уровень защиты их прав.
Семейная (Страны Азии и Латинской Америки, Канада, Швеция, Италия, Франция)	1. Возможность жесткого контроля над бизнесом. 2. Снижение рисков основных собственников (семьи). 3. Возможность аккумуляции капитала для реализации крупных проектов. 4. Высокий уровень устойчивости компаний.	1. Основной целью бизнеса является удовлетворение интересов семьи. 2. Недостаточное внимание к правам миноритарных акционеров. 3. Низкая степень инновативности компаний. 4. Слабая информационная прозрачность бизнеса и сложность осуществления инвестиций в бизнес.

Рассмотренные модели являются обобщением способов управления компаниями в определенных регионах. Каждая модель имеет свои особенности, зависящие от исторического, экономического, социального развития страны. При использовании данных моделей для построения системы корпоративного управления в других странах нужно учитывать особенности страны, ее экономики, законодательства, истории, реального состояния бизнеса.

Таблица 2

Сравнительная характеристика моделей корпоративного управления

Характеристики модели	Англо-американская	Континентальная	Японская	Семейная
Система социальных ценностей	Индивидуализм, свобода выбора	Социальное взаимодействие и согласие	Взаимодействие и доверие	Зачастую отсутствует
Роль трудовых коллективов	Пассивная	Активная	Активная	Пассивная
Основной способ финансирования	Фондовый рынок	Банки	За счет властных структур	За счет властных структур
Основная экономическая единица	Компания	Холдинг	Финансово-промышленная группа	Компания
Временной горизонт инвестирования	Краткосрочный	Долгосрочный	Долгосрочный	Краткосрочный
Стоимость капитала	Высокая	Средняя	Низкая	Низкая

Продолжение табл. 2

ынок капитала	Относительно ликвидный	Высоколик- видный	Ликвидный	Относительно ликвидный
Распределение акционерного капитала	Значительная распыленност ь среди участников	Система перекрестного владения акциями	Система перекрестного владения акциями	Значительная часть капитала находится у топ- менеджмента или собственников
Основные цели укрупнения бизнеса	Расширение сферы влияния, укрепление позиций на международ- ном рынке	Специализа- ция, направленная на увеличение качества выпускаемой продукции	Оптимизация производства, минимизация издержек, увеличение качества продукции	Стремление к усилению монополисти- ческих позиций фирмы; увеличение капитала
Оплата менеджмента	Высокая	Средняя	Низкая	Высокая

Рассмотренные выше модели корпоративного управления не взаимоисключающие. Последние десятилетия характеризуется сближением и «взаимопроникновением» различных систем корпоративного управления. Данный процесс подтверждает, что ни одна модель не обладает очевидными преимуществами перед другими и не является универсальной для экономики отдельной страны.

Выводы. Уровень развития корпоративного управления играет такую же важную роль, как и финансовые показатели деятельности компании. Так, инвесторы, вкладывающие средства в бизнес компании, готовы приобретать их акции даже с премией при условии наличия эффективной системы корпоративного управления. Корпоративное управление играет особую роль для национального экономического развития, которое обеспечивает увеличение потоков и снижение стоимости капитала, необходимого компаниям для их инвестиционной и финансовой деятельности. Мировой опыт и имеющиеся модели управления позволяют отечественным предприятиям использовать опыт зарубежных стран, для роста и развития.

Список использованных источников

1. Дементьева А. Г. Система корпоративного управления в развитых странах / А. Г. Дементьева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2014. - №3. – С. 65-72.
2. Дробышевская Л. Н., Саломатина Е. В. Модели корпоративного управления: мировой опыт и российская практика / Л. Н. Дробышевская, Е. В. Саломатина // Теория и практика общественного развития. – 2011. - №5. – С. 267-272.
3. Дементьева А. Г. Основы корпоративного управления: учебное пособие / А. Г. Дементьева. – М.: Магистр, 2015. – 575 с.
4. Ключков В. Н. Германская модель корпоративного управления: генезис, особенности и традиции / В. Н. Ключков // Менеджмент в России и за рубежом. - 2012. № 6. – С. 58-67.
5. Михайлов Д. М. Эффективное корпоративное управление: учебное пособие / Д. М. Михайлов. - М.: Кнорус, 2010. – 448 с.

Павлова А.А.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Крапивницкая С. Н., к.э.н. доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ

Рассмотрены и систематизированы методические принципы и практические подходы обеспечения эффективности деятельности предприятия. Также по исследуемому вопросу сформулированы основные показатели и факторы, влияющие на результат деятельности предприятия.

Ключевые слова: экономическая эффективность, эффект, система показателей, абсолютные показатели, относительные показатели, структурные показатели, приростные показатели, классификация факторов, принципы системы показателей.

Keywords: Economic efficiency, the effect, system of indicators, absolute indicators, relative indicators, structure indexes, incremental indexes, classification of factors, the principles of a system of indicators.

Постановка проблемы. Проблема эффективности предприятия занимает одно из важных мест среди актуальных проблем экономической науки. Устойчивое развитие, благополучие и коммерческий успех любого предприятия полностью зависит от того, насколько эффективна его деятельность, поэтому заинтересованность данной темой возникает на разных уровнях управления экономикой. Неоднозначность толкования экономистами понятия «эффективность», сложность исследуемой проблемы, важность роли повышения эффективности производства, необходимость дальнейших научно-теоретических, методических и практических разработок, обусловили актуальность выбранной темы.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучением вопроса анализа экономической эффективности, занимались как отечественные так и зарубежные ученые-экономисты, среди которых следует выделить следующих: К. Р. МакКоннел, С. Л. Брю, Питер Друкер, Д.С. Синка, Лопатников, Н.Ю. Подольчак и другие. Несмотря на достаточно широкое освещение вопросов эффективности, и ее оценки в научной и методической литературе, многие вопросы требуют конкретизации, уточнения, а также расширения спектра исследований.

Цель статьи. Систематизированное обобщение определенных ранее методических и практических принципов, связанных с оценкой эффективности деятельности предприятия. Для этого необходимо решить следующие задачи:

- раскрыть сущность эффективности деятельности предприятия;
- рассмотреть систему показателей;
- рассмотреть классификацию факторов, оказывающих влияние на размер эффективности предпринимательства.

Изложение основного материала исследования. Понятие «эффект» в переводе с латинского означает «результат». Значит, категорию «эффективность» фактически можно интерпретировать как результативность производства. Такими результатами могут быть объемы готовой продукции в натуральном (ценовом) выражении или прибыль. Исходя из этого, можно дать такое определение эффективности: эффективность предприятия - это комплексная оценка конечных результатов использования всех его ресурсов за определённый период времени.

Эффективность производства находит конкретное количественное выражение во взаимосвязанной системе показателей. Все показатели, исходя из требований рынка, можно разделить на [1, с.66–71]:

- *оценочные*, характеризующие достигнутый или возможный уровни развития той или иной деятельности;
- *затратные*, отражающие уровень затрат по осуществлению различных видов деятельности.

Такое деление весьма условно. Оно зависит от цели проводимого анализа. К примеру, показатель «издержки производства» в одном случае может рассматриваться как оценочный, характеризующий достигнутый уровень затрат труда, а в другом случае (при планировании) определяться как затратный, позволяющий установить количество затрат при оказании услуг.

Выделяют также структурные и приростные показатели.

Абсолютные показатели бывают стоимостными и натуральными. В условиях рыночных отношений первостепенное значение придается стоимостным, что обусловлено сущностью товарно-денежных отношений. Абсолютные показатели отражают уровень развития предприятия, достигнутый за определенный период времени. Ими являются: оборот (объем продаж), валовая и частичная прибыль, уровень издержек производства и реализации продукции, основные и оборотные производственные фонды, задолженность и др.

Относительные показатели определяются как отношение абсолютных показателей, характеризующие долю одного показателя в другом, или как отношения разнородных показателей. Процедура их оценки заключается в сравнении отчетных значений с базисными плановыми, средними за предшествующий период, отчетными за предшествующие периоды, среднеотраслевыми, показателями конкурентов и т.д. К ним относятся: прибыль на единицу стоимости основных средств, издержек или уставного фонда, производительность, фондовооруженность труда и др.

Структурные показатели - по расходам, капиталу, доходам - характеризуют долю отдельных элементов в итоговой сумме.

Приростные показатели отражают свое изменение за определенный период. Они могут быть даны в относительном или абсолютном выражении. Таковыми являются, например, изменения уставного фонда за год, прибыли за год и т.д. [2, с.31-36].

Итак, основными показателями эффективности производства являются: производительность труда, капиталоемкость единицы ВВП или конкретных видов продукции, фондоотдача единицы основных фондов, материалоемкость единицы ВВП или конкретных видов продукции; соотношение показатели, как валовой внутренний продукт, национальный доход и т.п. Экономическую эффективность коммерческой деятельности следует оценивать по экономическим результатам, характеризующим работу предприятия в целом: обобщающим экономическим показателям (товарооборот, издержки, прибыль, цены); показателям использования ресурсов (выработка, товарооборачиваемость); качеству торгового обслуживания (широта, устойчивость и обновляемость ассортимента); качеству товаров. На основе изучения взглядов ведущих ученых-экономистов, таких как Д.В. Гольдштейн, В.В. Ганарский, И.С. Козлов разработана следующая классификация факторов, оказывающих влияние на результат хозяйственной деятельности, а, следовательно, и на размер эффективности предпринимательства:

1. *Технические факторы* включают применение прогрессивного оборудования, требующего оптимального расхода материалов, и своевременное его обновление; совершенствование технической базы транспортирования и хранения сырья и материалов; создание экспериментальной базы для моделирования расхода ресурсов и др.

2. *Организационные факторы* характеризуются совершенствованием организации учета получения и использования ресурсов; сокращением производственного цикла от получения ресурсов до выхода готовой продукции; развитием инфраструктуры и повышением качества ремонта технологического оборудования; совершенствованием организации производства и труда с целью экономии сырья и материалов; разработкой и внедрением организационно-технических мероприятий по экономии ресурсов; улучшением структуры продукции.

3. *Экономические факторы* предусматривают анализ действия закона масштаба производства и закона экономии времени в сложившихся условиях; применение к управлению ресурсами научных подходов менеджмента; использование методов прогнозирования, экономико-математических методов; снижение затрат на единицу продукции. Увеличения объема производства можно достичь за счет расширения рынка сбыта и улучшения структуры продукции. При увеличении масштаба производства появляется возможность применять экономичные ресурсосберегающие технологии, сокращать потери материальных ресурсов и повышать тем самым эффективность производства.

4. *Социальные факторы* предполагают использование передового опыта по использованию ресурсов; улучшению условий труда и отдыха работников; осуществление социально-психологических мероприятий по экономии; повышение квалификации.

Следовательно, мы имеем дело с разнообразными и разнородными показателями, причем в одном и том же случае одни из них могут улучшаться, а другие ухудшаться. Система показателей экономической эффективности производства должна соответствовать следующим принципам [3, с. 186]:

- обеспечивать взаимосвязь критерия и системы конкретных показателей эффективности производства;
- определять уровень эффективности использования всех видов, применяемых в производстве ресурсов;
- обеспечивать измерение эффективности производства на разных уровнях управления;
- стимулировать мобилизацию внутрипроизводственных резервов повышения эффективности производства.

Выводы. В современных условиях функционирования предприятия, значимость оценки эффективности определяет необходимость дальнейшего изучения методов, показателей, критериев категории «эффективности». Реализация факторов повышения эффективности должна быть направлена на достижение оптимальной сбалансированности между затратами и итогами труда, что позитивно влияет на производственные и финансовые результаты деятельности, устойчивое развитие предприятий и повышение их конкурентных позиций в рыночной среде.

Список использованных источников

1. Голубева Т. С. Методологические подходы к оценке эффективности деятельности предприятия [текст] / Т. С. Голубева, И. В. Колос // Актуальные проблемы экономики. — 2013. — № 5(59). — С.66–71.
2. Кучер В.А. Методические основы оценки эффективности инвестиционной деятельности по расширенному воспроизводству мощности предприятия [текст] // Экономический вестник Донбасса. — 2012. — № 3. — С. 31-36.
3. Покропивний С. Ф., Колот М. Предпринимательство: стратегия, организация, эффективность: Учеб. пособие. [текст] - М.: Финансы, 1998. - 352 с.

Папета К. С.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Миньковская М. В., к.э.н., доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В данной статье рассмотрены этапы проведения анализа финансового состояния предприятия и система показателей характеризующих деятельность предприятия.

Ключевые слова. Анализ, коэффициент, рентабельность, факторы, прогнозирование.

Keywords. Analysis , ratio , profitability, factors predicting.

Постановка проблемы. Анализ финансового состояния в рыночной экономике составляет важную часть информационного обеспечения для принятия управленческих решений руководством предприятий. В получении подробной информации о финансовой ситуации в компании, ее деятельности заинтересованы практически все субъекты рыночных отношений: собственники, акционеры, инвесторы, аудиторы, банки и иные кредиторы, биржи, поставщики и покупатели, страховые компании и рекламные агентства. Анализ финансового состояния предприятия считается основой принятия определенных решений, которые находятся на уровне субъектов хозяйствования.

Основным понятием в анализе финансового состояния компании считается понятие экономической возможности компании и его модификации с течением времени. Под экономическим потенциалом определяется способность компании добиваться в исполнении поставленные перед ней цели, используя при этом имеющиеся у нее материальные, финансовые, а также трудовые ресурсы. Для выявления характеристики экономического потенциала используется бухгалтерская отчетность. В данном случае проявляется две стороны экономического потенциала: имущественное и ее финансовое положение компании. Имущественное положение характеризуется составом и положением активов, которыми обладает и предписывает компания для достижения определенных своих целей. Данное положение видоизменяется в течении времени за счет определенных факторов, основными из которых считаются достигнутые за прошлый период финансовые результаты. Более подробное описание имущественного положения приводится в активе баланса (форма № 1), а также в сопровождающих отчетных формах. Имущественное положение в данном случае представляет собой финансовую оценку, которая позволяет делать определенные суждения об оптимальности, а также возможности вложения денежных средств в активы компании.

Выявить методику оценки финансового состояния предприятия, которая является адаптированной к рыночным условиям при изменяющихся элементах внешней среды.

Цель статьи. Провести анализ финансового потенциала предприятия, которая является основой для принятия поставленных решений субъектов хозяйствования.

Анализ финансового состояния предприятия включает в себя несколько целей: определение финансового положения;

выявление основных изменений в финансовом состоянии;

раскрытие основных факторов изменения в финансовом состоянии предприятия;

прогноз определенных тенденций финансового состояния предприятий.

коэффициент концентрации собственного капитала (или финансовая независимость предприятия);
обеспеченность недвижимостью;
коэффициент общей ликвидности (ещё называется «коэффициент покрытия»);
коэффициент быстрой ликвидности;
коэффициент абсолютной ликвидности.

Рассмотрим модели расчетов этих показателей: представленных в табл. 1, 2, 3.

Коэффициенты, характеризующие платежеспособность предприятия рассмотрены в табл. 1

Таблица 1

**Основные финансовые коэффициенты, характеризующие
платежеспособность предприятия**

Наименование финансового коэффициента	Рекомендуемое значение	Расчетная формула	
		Числитель	Знаменатель
Коэффициент финансовой независимости	$\geq 0,5$	Собственный капитал	Валюта баланса
Коэффициент финансовой зависимости	$\leq 2,0$	Валюта баланса	Собственный капитал
Коэффициент концентрации заемного капитала	$\leq 0,5$	Заемный капитал	Валюта баланса
Коэффициент задолженности	$\leq 1,0$	Заемный капитал	Собственный капитал
Коэффициент общей платежеспособности	$\geq 1,0$	Валюта баланса	Заемный капитал
Коэффициент инвестирования (вариант 1)	$> 0,25 < 1,0$	Собственный капитал	Внеоборотные активы
Коэффициент инвестирования (вариант 2)	$> 1,0$	Собственный капитал + Долгосрочные обязательства	Внеоборотные активы

Коэффициенты, характеризующие ликвидность предприятия рассмотрены в табл. 2

Таблица 2

**Основные финансовые коэффициенты, характеризующие ликвидность
предприятия**

Наименование финансового коэффициента	Рекомендуемое значение	Расчетная формула	
		Числитель	Знаменатель
1	2	3	4
Коэффициент мгновенной ликвидности	$> 0,8$	Денежные средства и денежные эквиваленты	Краткосрочные обязательства
Коэффициент абсолютной ликвидности	$> 0,2$	Денежные средства и денежные эквиваленты + Краткосрочные финансовые вложения (за	Краткосрочные обязательства

Продолжение табл. 2			
1	2	3	4
		исключением денежных эквивалентов)	
Коэффициент быстрой ликвидности (упрощенный вариант)		Денежные средства и денежные эквиваленты + Краткосрочные финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) + Дебиторская задолженность	Краткосрочные обязательства
Коэффициент средней ликвидности	> 2,0	Денежные средства и денежные эквиваленты + Краткосрочные финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) + Дебиторская задолженность + Запасы	Краткосрочные обязательства
Коэффициент промежуточной ликвидности	=> 1,0	Денежные средства и денежные эквиваленты + Краткосрочные финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) + Дебиторская задолженность + Запасы + Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	Краткосрочные обязательства
Коэффициент текущей ликвидности	1,5 - 2,0	Оборотные активы	Краткосрочные обязательства

Одной из основных задач анализа показателей ликвидности и платежеспособности компании является оценка степени близости предприятия к банкротству. Отметим, что показатели ликвидности не связаны с оценкой потенциала роста компании и отражают преимущественно сиюминутную ситуацию. Если же компания работает на перспективу, значимость показателей ликвидности существенно падает. Соответственно, оценку финансового состояния компании целесообразно начинать с анализа ее платежеспособности [8]. Коэффициенты, характеризующие имущественное положение предприятия представлены в табл. 3.

Таблица 3

Основные финансовые коэффициенты, характеризующие имущественное положение предприятия

Наименование финансового коэффициента	Расчетная формула	
	Числитель	Знаменатель
1	2	3
Динамика имущества	Валюта баланса на конец периода	Валюта баланса на начало периода
Доля внеоборотных активов в имуществе	Внеоборотные активы	Валюта баланса
Доля оборотных активов в имуществе	Оборотные активы	Валюта баланса
Доля денежных средств и их эквивалентов в оборотных активах	Денежные средства и денежные эквиваленты	Оборотные активы
Доля финансовых вложений (за исключением денежных	Финансовые вложения (за	Оборотные активы

Продолжение табл. 3		
1	2	3
эквивалентов) в оборотных активах	исключением денежных эквивалентов)	
Доля запасов в оборотных активах	Запасы	Оборотные активы
Доля дебиторской задолженности в оборотных активах	Дебиторская задолженность	Оборотные активы
Доля основных средств во внеоборотных активах	Основные средства	Внеоборотные активы
Доля нематериальных активов во внеоборотных активах	Нематериальные активы	Внеоборотные активы
Доля финансовых вложений во внеоборотных активах	Финансовые вложения	Внеоборотные активы
Доля результатов исследований и разработок во внеоборотных активах	Результаты исследований и разработок	Внеоборотные активы
Доля нематериальных поисковых активов во внеоборотных активах	Нематериальные поисковые активы	Внеоборотные активы
Доля материальных поисковых активов во внеоборотных активах	Материальные поисковые активы	Внеоборотные активы
Доля долгосрочных вложений в материальные ценности во внеоборотных активах	Долгосрочные вложения в материальные ценности	Внеоборотные активы
Доля отложенных налоговых активов во внеоборотных активах	Отложенные налоговые активы	Внеоборотные активы

К оценке рентабельности относятся следующие показатели:

Рентабельность продаж (ROS), % - демонстрирует долю чистой прибыли в объеме продаж предприятия

Рентабельность собственного капитала (ROE), % - показывает, сколько прибыли получает компания от 1р уб., вложенного собственниками компании

Рентабельность текущих активов (RCA), % - показывает возможности предприятия в обеспечении достаточного объема прибыли по отношению к используемым оборотным средствам компании: чем выше значение этого коэффициента, тем более эффективно используются оборотные средства

Рентабельность внеоборотных активов (RFA), % - демонстрирует способность предприятия обеспечивать достаточный объем прибыли по отношению к основным средствам компании: чем выше значение данного коэффициента, тем более эффективно используются основные средства

Рентабельность инвестиций (ROI), % - показывает, сколько денежных единиц потребовалось предприятию для получения одной денежной единицы прибыли; этот показатель является одним из наиболее важных индикаторов конкурентоспособности

Детализация процедурной стороны методики финансового анализа зависит от поставленных целей, а также различных факторов информационного, временного, методического и технического обеспечения. Логика аналитической работы предполагает ее организацию в виде двухмодульной структуры: экспресс-анализ финансового состояния; детализованный анализ финансового состояния.

В современных условиях можно выделить 5 этапов финансового кризиса:

1. Систематизация основных факторов, обуславливающих кризисное финансовое развитие предприятия. Факторный анализ и прогнозирование составляют основу

фундаментальной диагностики финансового кризиса, поэтому систематизации отдельных факторов, намечаемых к исследованию, должно быть уделено первостепенное внимание.

В процессе изучения и оценки эти факторы подразделяются на две основные группы: не зависящие от деятельности предприятия (внешние или экзогенные факторы); зависящие от деятельности предприятия (внутренние или эндогенные факторы).

Внешние факторы кризисного финансового развития в свою очередь подразделяются при анализе на три подгруппы:

социально-экономические факторы общего развития страны. В составе этих факторов рассматриваются только те, которые оказывают негативное воздействие на хозяйственную деятельность данного предприятия, т.е. формируют угрозу его финансового кризиса.

рыночные факторы. При рассмотрении этих факторов исследуются негативные для данного предприятия тенденции развития товарных (как по сырью и материалам, так и по выпускаемой продукции) и финансового рынков;

прочие внешние факторы. Их состав предприятие определяет самостоятельно с учетом специфики своей деятельности.

2. Проведение комплексного фундаментального анализа с использованием специальных методов оценки влияния отдельных факторов на кризисное финансовое развитие предприятия. Основу такого анализа составляет выявление степени негативного воздействия отдельных факторов на различные аспекты финансового развития предприятия. В процессе осуществления такого фундаментального анализа используются следующие основные методы:

полный комплексный анализ финансовых коэффициентов. При осуществлении этого анализа существенно расширяется круг объектов "кризисного поля", а также система показателей-индикаторов возможной угрозы финансового кризиса;

корреляционный анализ. Этот метод используется для определения степени влияния отдельных факторов на характер кризисного финансового развития предприятия. Количественно степень этого влияния может быть измерена с помощью одно- или многофакторных моделей корреляции. По результатам такой оценки проводится ранжирование отдельных факторов по степени их негативного воздействия на финансовое развитие предприятия;

СВОТ-анализ [SWOT-analysis]. Основным содержанием СВОТ-анализа является исследование характера сильных и слабых сторон предприятия в разрезе отдельных внутренних эндогенных факторов, а также позитивного или негативного влияния отдельных внешних (экзогенных) факторов, обуславливающих кризисное финансовое развитие предприятия.

Аналитическая "Модель Альтмана". Она представляет собой алгоритм интегральной оценки угрозы банкротства предприятия, основанный на комплексном учете важнейших показателей, диагностирующих кризисное финансовое его состояние. На основе обследования предприятий-банкротов Э. Альтман определил коэффициенты значимости отдельных факторов в интегральной оценке вероятности банкротства. Модель Альтмана имеет следующий вид:

$$Z = 1,2 * X_1 + 1,4 * X_2 + 3,3 * X_3 + 0,6 * X_4 + 1,0 * X_5, \quad (1)$$

где Z — интегральный показатель уровня угрозы банкротства ("Z-счет Альтмана");

X_1 — отношение оборотных активов (рабочего капитала) к сумме всех активов предприятия;

X_2 — уровень рентабельности капитала;

X_3 — уровень доходности активов;

X4 — коэффициент соотношения собственного и заемного капитала;

X5 — оборачиваемость активов (в числе оборотов).

Несмотря на относительную простоту использования этой модели для оценки финансового кризиса и угрозы банкротства, в наших экономических условиях она не позволяет получить достаточно объективный результат. Это вызывается различиями в учете отдельных показателей, влиянием инфляции на их формирование, несоответствием балансовой и рыночной стоимости отдельных активов и другими объективными причинами, которые определяют необходимость корректировки коэффициентов значимости показателей, приведенных в модели Альтмана, и учета ряда других показателей оценки кризисного развития предприятия.

3. Прогнозирование развития кризисного финансового состояния предприятия под негативным воздействием отдельных факторов. Такой прогноз осуществляется на основе разработки специальных многофакторных регрессионных моделей, использования в этих целях аналитического аппарата СВОТ-анализа и других методов, подробно рассмотренных ранее при изложении принципов фундаментального анализа. В процессе прогнозирования учитываются факторы, оказывающие наиболее существенное негативное воздействие на финансовое развитие и генерирующие наибольшую угрозу финансового кризиса предприятия в предстоящем периоде.

4. Прогнозирование способности предприятия к нейтрализации финансового кризиса за счет внутреннего финансового потенциала. В процессе такого прогнозирования определяется как быстро и в каком объеме предприятие способно: обеспечить рост чистого денежного потока; снизить общую сумму финансовых обязательств; реструктуризировать свои финансовые обязательства путем перевода их из краткосрочных форм в долгосрочные; снизить уровень текущих затрат и коэффициент операционного левериджа; снизить уровень финансовых рисков в своей деятельности; положительно изменить другие финансовые показатели несмотря на негативное воздействие отдельных факторов.

Обобщающую оценку способности предприятия к нейтрализации финансового кризиса в краткосрочном перспективном периоде позволяет получить прогнозируемый в динамике коэффициент возможной нейтрализации краткосрочного финансового кризиса предприятия, который рассчитывается по следующей формуле:

$$КН_{фк} = \frac{ЧДП}{ФО} \quad , \quad (2)$$

где КН_{фк} — коэффициент возможной нейтрализации краткосрочного финансового кризиса предприятия в перспективном периоде;

ЧДП — ожидаемая сумма чистого денежного потока;

ФО — средняя сумма финансовых обязательств.

5. Окончательное определение масштабов кризисного финансового состояния предприятия. Идентификация масштабов кризисного финансового состояния должна включать аналитические и прогнозные результаты фундаментальной диагностики банкротства и определять возможные направления восстановления финансового равновесия предприятия.

Выводы. Таким образом, финансовая стабилизация предприятия в условиях кризисной ситуации последовательно осуществляется по таким основным этапам: устранение неплатежеспособности, восстановление финансовой устойчивости (финансового равновесия), обеспечение финансового равновесия в длительном периоде. Это позволит устранить угрозу возобновления финансового кризиса не только в коротком, но и в относительно более продолжительном промежутке времени.

Список использованных источников

1. Анискин Ю.П. Организация и управление малым бизнесом: Учеб.Пособие.М. Финансы, статистика / Ю. П. Анискин,2011.– с. 68.
2. Чалдаева Л.А. «Управление оборотным капиталом» / Л.А. Чалдаев
3. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк-К.: Эльга, Ника - Центр, 2011.– 784 с.
4. Вечканов Г. С. Экономическая безопасность: Учебник для вузов / Г. С. Вечканов- СПб: Питер, 2010. - 384 с.
6. Гапоненко В. Ф. Экономическая безопасность предприятия. Подходы и принципы / В. Ф. Гапоненко, А. А. Беспалько, А. С. Власков- М.: Изд. «Ось - 89», 2010. - 208 с.

Плаксина О.Н.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Шелегеда Б.Г., д.э.н, профессор

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ДЕПРЕССИВНЫХ УСЛОВИЯХ

В статье рассмотрены особенности ведения предпринимательской деятельности в депрессивных условиях и способы управления кризисами.

Ключевые слова: стратегия предпринимательской активности, кризис, управление.

Keywords: entrepreneurship strategy, crisis management.

Постановка проблемы. Актуальность выбранной темы обусловлена комплексом масштабных предпосылок, связанных как с продолжающимся кризисом глобальной экономики (проявляющимся в почти двукратном снижении темпов роста мирового ВВП в последние годы), так и связи с критической ситуацией региональной экономики в условиях блокады и продолжающихся боевых действий, которые привели к значительному сокращению экономики и росту уровня безработицы, по разным оценкам, до 40-60% на Донбассе. В масштабах Украины за 2015 год сокращение ВВП достигло – 27,7%. По меньшей мере сильнейший двухуровневый кризис в котором оказалось любое предприятие региона, в чрезвычайной степени делает актуальным вопрос о выработке стратегии предпринимательской деятельности в контексте экономической депрессии, которую мы, несомненно переживаем.

Цель статьи. Целью настоящего исследования является разработка конкретных рекомендаций и выработка стратегии предпринимательской деятельности в кризисных условиях.

Изложение основного материала исследования. Формирование стратегии действий в сложившихся условиях невозможно без анализа кризисного контекста. Здесь наибольшее значение приобретает понимание ключевых факторов данного кризиса, в рамках которых предпринимательская деятельность должна адаптироваться. В случае регионального контекста, ключевыми подобными факторами можно выделить следующие предпосылки:

- экономическая блокада и разрушение единого рынка со стороны Украины, что требует переориентации всего рынка на Россию, с соответствующим ростом административных, таможенных и логистических издержек зачастую увеличивающие стоимость продукции в два раза, а для ряда экономических отраслей и вовсе закрывая хозяйственные ниши;

- вытекающий из блокады коллапс банковской и безналичной системы лишает экономику кредитных возможностей, также существенно осложняя систему финансовых транзакций;

- продолжающиеся боевые действия и в ещё большей степени политические риски, связанные с снижением защиты прав собственности в регионе, а также росту налоговой и административной нагрузки, приводят к бегству капиталов, людей и хозяйствующих субъектов.

В возникающих условиях радикальных изменений и крайне агрессивной внешней среды предпринимательство требует коренного пересмотра своих подходов. Однако, в случае своей адаптации, предпринимательская активность получает и новые

возможности.

Ломка старых экономических связей и бегство большинства крупных и международных хозяйствующих субъектов привела к существенному снижению конкуренции на рынке и оголению новых ниш в экономике.

Тотальная переориентация экономики на Российский рынок гарантирует масштабное образование новых экономических ниш и предпринимательских алгоритмов, ранее практически не имевших места быть, в условиях чего также возникают новые возможности для предпринимательской активности, а также гигантский новый рынок сбыта и поставок в виде России, экономические связи с которой выходят на совершенно иной уровень.

Радикальный рост масштаба безработицы хотя и приводит к снижению покупательной способности населения и сокращению потребительских возможностей внутреннего рынка региона, но вместе с тем, предполагает и снижение издержек, связанных с оплатой труда, открывая возможности в сфере конкуренции за счёт дешёвой рабочей силы.

Характерной иллюстрацией многовариативности кризисных последствий для предпринимательской активности является рынок рекламы – несмотря на его общее сокращение в условиях кризиса российской экономики, конкретный его инновационный сегмент в виде интернет-рекламы, напротив, переживает свой рост и продолжает наращивать объёмы.

Ни в коей мере, не оспаривая негативное значение тех или иных кризисных тенденций, следует, однако признать, что для предпринимательской активности любой кризис является не смертельным приговором, но всего лишь изменениями, в условиях которых необходимо перестраиваться и адаптироваться, а успех в этом деле открывает новые возможности, которых не было бы без кризиса. На этом фоне не удивительно, что несмотря на кризисные тенденции для глобальной экономики 1826 миллиардеров известных в мире, в 2015 году смогли не уменьшить, а увеличить своё суммарное состояние до \$7,05 трлн, что на 600 млрд больше, чем в предыдущем году.

Достижение успеха в условиях кризиса возможно при быстрой и адекватной адаптации, которая предусматривает пересмотр стратегии предпринимательской активности. Детали этой перестройки зависят от многих факторов, но неизбежно то, что эта перестройка необходима и возможна.

Дефицит квалифицированных кадров в условиях их оттока в регионе, можно компенсировать посредством привлечения на местность высокомотивированных мигрантов из России или использования дистанционного или аутсорсингового труда.

Коллапс банковской системы можно преодолеть за счёт использования широко распространённых зеркальных компаний, а также более экзотичных механизмов для решения проблем с безналичными транзакциями и доступностью кредитов посредством криптовалют и краудинвестинговых платформ.

Закрытие украинского рынка можно компенсировать более активной экспансией на российский рынок.

Политические риски и слабая защита прав собственности в условиях существования в контексте нового государственного образования можно изменить и обернуть в свою противоположность более привлекательной правовой среды за счёт активного гражданского участия в местном, неизбежно более доступном и открытом для участия локализованном госстроительстве.

Даже местные кризисные социальные тенденции имеют свою оборотную стороны в виде повышения конкурентоспособности местной рабочей силы.

Разумеется, вряд ли эти и множество иных возможностей для предпринимательской активности стоят тех бедствий, разрушений и потерь, что пережил и ещё будет переживать регион, но ключевое слово здесь – пережил и

переживёт. Как известно из теории эволюции, выживает не сильнейший из видов, но наиболее приспособленный из них.

Выводы. Предприниматели в условиях кризисных тенденций и депрессии открывают для себя новые возможности, а уже их использование зависит от того, насколько они будут открыты к этим изменениям и перестройке. Вряд ли здесь можно сформулировать какие-то жёсткие схематические схемы по предпринимательским стратегиям поведения, единственным безусловным стратегическим императивом следует признать само правило адаптации и изменчивости, которые в условиях кризисных тенденций становятся главным залогом последующего выживания и развития.

Список использованных источников

1. Айвазян З., Кириченко В. Антикризисное управление: принятие решений на краю пропасти // Проблемы теории и практики управления. 1999. № 4. С. 94–100.
2. Шаралдаева И. А. Теоретические основы реструктуризации: учебное пособие. Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2005. 160 с.
3. Попова М. Как вывести предприятие из финансового кризиса // Финансовый директор. 2005. № 3. URL: http://www.fd.ru/archive_art/13131.html
4. Антикризисное управление / под ред. Э. М. Короткова. М.: ИНФРА-М, 2000. 432 с. 6.
5. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. Киев: Ника-Центр, 1999..
6. Иванов В. Н., Выскребцев В. А. Правовые основы антикризисного управления в предпринимательской деятельности. М.: МакЦентр. Издательство, 1999. 544 с.
7. CIA World Factbook
8. Сайт Укрстата: [электронный ресурс], – режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. Интернет издание журнала «Форбс» [электронный ресурс], Режим доступа - <http://www.forbes.ru/news/281615-bill-geits-vozglavil-reiting-bogateishikh-lyudei-mira>

Попкова О.В.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Шарнопольская О.Н., к.э.н., доцент,

зав. кафедрой менеджмента и хоз. права

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Исследованы основные противоречия, которые возникают в организационном развитии социально-экономических систем под влиянием различных факторов внешней и внутренней среды в условиях кризиса. Определены основные направления антикризисного управления организационным развитием предприятий.

Ключевые слова: организационное развитие, кризис, управление.

Keywords: organizational development, crisis management.

Постановка проблемы. Существование и развитие всякой организации связано с постоянным возникновением и разрешением противоречий как внутри, так и вне ее. Обострение противоречий в социально-экономических системах провоцируют увеличение вероятности возникновения кризисных проявлений в организационно-экономическом, финансовом, управленческом, сбытовом и др. механизме. С целью сохранения и усиления своих рыночных позиций, финансового благополучия и деловой репутации, современным организациям необходимо быть гибкими в течение всего времени функционирования. Изменение структурных элементов организации становится движущей силой развития любой организации.

Цель статьи. Целью данной статьи является исследование противоречий организационного развития современных предприятий в условиях нестабильной внешней среды и обоснование направлений антикризисного менеджмента с целью эффективного стратегического экономического развития организации.

Организационное развитие – организованный процесс, нарушающий динамическое развитие структуры организации и направленный на новое состояние динамического равновесия, которое в измененной структуре будет сохраняться относительно устойчиво. В процессе организационного развития происходит планомерное совершенствование отдельных сторон деятельности организации и рационализация ее внутренних структур, упорядочиваются во времени и в пространстве трудовые, производственные, социальные процессы.

Изложение основного материала исследования. Анализ литературных источников свидетельствует об отсутствии единого мнения авторов по поводу определения экономической сущности категории «организационное развитие». По мнению Антипова Д.В., «организационное развитие предприятия - это концепция инициирования, планирования и реализации долгосрочных процессов преобразований, направленных на развитие» [1]. Рассматривая организационное развитие как целенаправленную и планируемую работу высшего руководства, Р. Бекхард подчеркивает необходимость планирования изменений, комплексности их реализации, использовании знаний и методов науки о поведении и науки управления. У. Беннис рассматривает организационное развитие, как ответ на изменения в виде комплексной образовательной стратегии, конечной целью которой выступает изменение верований, отношений норм и ценностей, а также структурирование организации таким образом,

чтобы она смогла лучше адаптироваться к новым рыночным реалиям и самостоятельно генерировать форму изменений [2].

Организационное развитие, как продолжительная работа по усовершенствованию процессов решения проблем и обновлению в организации определили Френч и С. Белл. Авторы большое внимание уделяют необходимости эффективного совместного регулирования организационной культуры с помощью агента перемен, или консультанта, на основе применения инструментов и методов науки о поведении. Уточняя свое определение в более поздних работах, авторы подчеркивают важную роль в этом процессе топ-менеджмента, уточняют содержание процесса долговременного изменения формированием организационного видения, предоставлением возможностей персоналу делать что-либо, обучением и разрешением проблем через совместное регулирование организационной культуры. При этом роль организационной культуры остается решающей, а помощь консультанта по организационному развитию-необходимой и актуальной.

Интересным является исследование авторов по вопросу необходимости организационных изменений. Так, О.В. Кожевина объясняет ее нарушением равновесного состояния предприятия» [3]. Изменения происходят в процессе развития организации. Открытость организации как системы и ее взаимосвязь с факторами внешней среды, дисбаланс между темпом изменения внешних условий функционирования организации и ее системы управления, нарастающее напряжение противоречий между ними становятся причиной появления организационных кризисов. Следовательно, основная задача управления организационными изменениями – применение такой системы управленческого воздействия, которая будет направлена на сведение к минимуму дисбаланса между организацией и ее внешним окружением или на достижение организацией такого состояния, при котором она самостоятельно будет оказывать воздействие на состояние внешней среды.

Не все факторы внешней среды поддаются воздействию со стороны организаций, и не всегда и не все кризисы организация способна предотвратить. Ей приходится меняться, чтобы выйти на новый уровень развития, позволяющий переживать кризисы менее болезненно с точки зрения необходимого объема финансовых вливаний, масштаба структурных изменений, изменений организационной культуры и стереотипов мышления. Существует мнение, согласно которому профилактика дешевле лечения, что актуально и для предотвращения организационных кризисов с помощью реализации разнообразных изменений.

Один из экспертов организационного развития Ю. Ганус еще в начале XXI в. отмечал, что «не всякое изменение является развитием, но всякое развитие является изменением». При этом особое внимание эксперт уделяет качественным изменениям, имеющим превосходящее значение над количественными изменениями [3].

Г.Н. Кузнецов, убежден, что организационные изменения – это переходное неустойчивое состояние системы от одного устойчивого состояния к другому. Автор выделяет два направления организационных изменений:

1) организационные изменения развития - «количественные, качественные и структурные организационные изменения состава и способов соединения элементов производственной системы, характера связей между ними и форм их проявления в пространстве и во времени»;

2) организационные изменения самосохранения, направленные на противостояние среде функционирования при условии экономического расходования ресурсов.

Коротков Э.М. утверждает, что изменения - это переходный период функционирования организации, в течение которого система, или какой-либо ее значимый показатель изменяются кардинальным образом, причем результат этого

изменения может иметь как деструктивные, так и конструктивные последствия для организации, то есть как способствовать развитию, так и препятствовать ему [4].

Кризис рассматривается либо как опасность разрушения, либо как возможность созидания. Для того чтобы предотвратить кризис или использовать кризис как возможность последующего развития, менеджменту организации рекомендуется использовать не только теории антикризисного управления, но и теории организационного развития, положения которой часто применяются в рамках стратегического управления организацией. Основным преимуществом стратегического менеджмента в данном случае выступают не только оценка сложившихся условий функционирования, но и анализ и прогнозирование тенденций развития общества.

Несмотря на наличие значительных научных исследований об организационном развитии в совокупности с недавним появлением данного термина в практике экономики и менеджмента, единого понимания «организационного развития» в современной организации до сих пор нет.

Ключевая роль в словосочетании «организационное развитие» принадлежит именно развитию, которое рассматривается с различных точек зрения: как изменения во времени и как закономерный процесс совершенствования организации, улучшения ее ключевых элементов, свойств и качеств.

Организационное развитие – организованный процесс, нарушающий динамическое развитие структуры организации и направленный на новое состояние динамического равновесия, которое в измененной структуре будет сохраняться относительно устойчиво. В процессе организационного развития происходит планомерное совершенствование отдельных сторон деятельности организации и рационализация ее внутренних структур, упорядочиваются во времени и в пространстве трудовые, производственные, социальные процессы.

Организационное развитие можно рассматривать как один из подходов управления организационными изменениями. Объектом этого подхода является организация, понимаемая, как группа людей, деятельность которых сознательно координируется для достижения общих целей. При этом организация понимается как открытая система и возможности ее развития определяют системообразующие факторы: цели и интересы лидеров - владельцев, менеджеров высшего звена; цели и интересы персонала; требования и ограничения, задаваемые технологией производства и реализации товара или услуги; требования среды: экономические, политические, социальные и т. п. Все эти цели и требования имеют различные источники, между ними, как правило, возникают противоречия, которые и задают необходимость изменения, развития организации.

Противоречия между личными и безличными факторами организаций возникает, когда организация не может рассматриваться только как коллектив. Наряду с межличностными, групповыми отношениями в ней существует и административная структура обезличенных связей и норм. Причем разделение это происходит на всех уровнях - на уровне индивида, отношений в коллективе, групп - вплоть до организации как целого. Такое сквозное разделение на личностное и организационное создает противоречие в организации, линии напряжения, что сказывается и на целях, и на отношениях управления - исполнения и на других сторонах ее жизнедеятельности. Это ключевое противоречие лежит в основе многих других внутриорганизационных проблем.

Второе означает, что при организации любого коллектива главная задача в том, как объединить интересы всех его членов вокруг целей организации на всех ее уровнях. История развития организаций и теорий управления знает немало поисков и заблуждений на этот счет. Индивиды приходят в организацию со своими интересами, и степень совпадения-расхождения их с должностными функциями, целями

подразделения и всей организации во многом определяет эффективность предприятия и учреждения. Взаимодействие индивидуального и общего пронизывает все организационные отношения и предопределяет многие другие, более частные проблемы. Этот вопрос возникает как в личностно-групповой сфере, так и в рамках безличной структуры организации. Что касается последней, то достаточно указать на постоянные трудности адаптации к множеству отдельных должностных обязанностей, предписываемых должностной инструкцией, одного исполнителя, который, как правило, лучше исполняет одни из них и хуже - другие.

Организация - это не только система, но и сложная социальная среда, где только часть процессов, элементов, связей можно проектировать и планировать. Но даже и эта системная часть организации действует не полностью: что-то из нее не принимается средой и фактически не действует. В каждой организации мы находим немало предписаний, регламентов, правил, на создание которых потрачено много сил, но все хорошо знают, что они на практике не работают, хотя и не отменены. Так что эта системная часть, в свою очередь, тоже делится на действительную и недействительную. Ошибки управления, задающего нереальные стандарты, с одной стороны, устаревание каких-то из этих элементов, связей, схем бизнес-процессов - с другой. А с третьей стороны, организация как общность, коллектив иногда вырабатывает такие собственные нормы, которые противодействуют и блокируют предписанные стандарты. Эта третья сторона неизбежно и закономерно появляется в любой организации, как только туда собираются работники. Та общность, которую они формируют, во-первых, зависит от конкретного состава работников, их индивидуальных особенностей. А во-вторых, она включает естественные механизмы общения между людьми, которые строят собственную иерархию (шкала престижа, лидерство), коллективные нормы и т. д. Именно поэтому в продуктах деятельности любой организации запланированное присутствует лишь в какой-то мере.

Организационное развитие или его отсутствие можно проанализировать на основе использования теории жизненного цикла – периода времени, в течение которого организация обладает платежеспособностью. Анализ теорий жизненного цикла позволяет выделить несколько общих стадий, в числе которых – создание, развитие, зрелость, спад и ликвидация. Несмотря на то, что развитие выделено в отдельную стадию, на наш взгляд, стремление к постоянному развитию в удовлетворении потребностей общества в благах и совершенствованию организации как социально-экономической системы должно быть основной целью ее существования независимо от стадии жизненного цикла. Понимая, что каждая организация функционирует и развивается по определенным законам, ее состояние, характеризующееся набором экономических показателей, подвержено постоянной динамике (организация зарождается, развивается, полностью перерождается, обновляется и т.д.) можно свести к минимуму негативное влияние внешних факторов на организацию.

Возможности организационного развития можно оценить на основе изучения состояния ряда факторов и показателей, в числе которых сложность и глубина кризисного процесса. Квалификация менеджмента организации в области определения наиболее актуальных проблем в работе организации, современного принятия управленческих решений и организации производственных процессов также является одним из ключевых параметров в оценке перспектив развития организации.

Выводы. Таким образом, в антикризисном управлении организационным развитием необходимо обратить внимание на единство ключевых параметров организационного развития и на уникальность второстепенных свойств изучаемого явления. Основой должно стать планирование изменений и применение концепций поведенческих наук в процессе разработки программы организационного развития в условиях кризиса и направлено на решение возникающих проблем, приобретение

организацией необходимой для ее успешного функционирования гибкости, адаптивности к внешним и внутренним изменениям, целеустремленности. Только совокупность теоретических концепций и практических приемов, синтезирующих в себе ключевые теории антикризисного управления, управления изменениями, стратегического управления, управления организационным поведением будет способствовать эффективному развитию предприятия в долгосрочной перспективе.

Список использованных источников

1. Антипов, Д. В. Особенности организационного развития управления предприятий / Д. В. Антипов // Журнал «Вектор науки ТГУ». – 2011. – № 3 (17). – С. 139 – 144.
2. Ганус Ю. Не всякое изменение является развитием, но всякое развитие называется изменением // Управление продажами. 2001. - №3. – с.2-5.
3. Губко, М.В. Управление организационными системами / М.В. Губко. – М.: ФИС, 2012. – 550 с.
4. Забелин, П.В., Моисеева Н.К. Основы стратегического управления: учебное пособие / П.В. Забелин. – М.: Информационно внедренческий центр «Маркетинг», 2010. – 228 с.

Рабченко Е. С.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Шумаева Е.А., к. гос. упр., доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследованы понятия экологической ответственности предприятий и корпоративная социальная ответственность, проанализирована существующая ситуация по данной проблематике в России. Рассмотрены этапы реализации мероприятий в области охраны окружающей среды с использованием различных экологических практик.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, экологическая ответственность предприятий, охрана окружающей среды, экологические практики.

Keywords: corporate social responsibility, environmental responsibility of enterprises, environmental protection, environmental practices.

Постановка проблемы. На сегодняшний день состояние окружающей среды нельзя назвать идеальным – населения планеты сталкивается с различными видами экологических проблем. Однако часто в погоне за материальными благами, человечество закрывает глаза на глобальные проблемы охраны окружающей среды и не уделяет им должного внимания. Каждая компания, которая стремится к успеху и хочет добиться немалых результатов, должна соблюдать природоохранное законодательство, а также занимать активную социально ответственную позицию, пытаясь посредством различных экологических проектов сделать еще более существенным свой вклад в оздоровление планеты. Независимо от вида деятельности, в любой компании экологическая ответственность должна играть одну из ключевых ролей в её корпоративных целях.

В развитых странах проблемы сохранения природы находятся среди приоритетов развития уже более полувека. Об этом свидетельствуют наличие комплексных государственных природоохранных программ и развитого законодательства, жестко регламентирующего защиту экологии, деятельность влиятельных политических партий «зеленых», общественных организаций, борющихся за охрану окружающей среды и т.д. Важнейшую роль в деле охраны окружающей среды в развитых странах играет социально ответственный бизнес. Передовые компании в последние годы занимают все более активную природоохранную позицию и не только соблюдают экологическое законодательство, но и сами выступают с инициативами, направленными на ужесточение природоохранных норм в своих корпорациях, которые нередко бывают более жесткими, чем даже прописанные в законодательстве. При этом мировое сообщество продолжает крайне остро реагировать на проблемы охраны окружающей среды, особенно в условиях современного кризиса. Если к 2050 году не уменьшить выбросы в окружающую среду хотя бы вдвое, мир потерпит гуманитарную и экономическую катастрофу неизмеримо большую, чем нынешний кризис. В постсоветских странах аналогичные вопросы не инициируются на государственном уровне и требуют регламентации и поддержки в предпринимательской среде.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретическими вопросами корпоративной социальной ответственности в разное время занимались такие авторы, как Г. Боуэн, М. ван Марревик, Э. Давиньон, А. Керолл, К. Девис и другие.

Цель статьи. Целью статьи является исследование научно–практических аспектов экологической ответственности, как важной составляющей корпоративной социальной ответственности предприятий.

Изложение основного материала исследования. Загрязнение окружающей среды и глобальное потепление ставит под угрозу жизнь людей сегодня и существование бизнеса завтра. Ухудшение качества почвы, воздуха и воды является результатом деятельности компаний. В сложившейся ситуации им необходимо правильно определить приоритетные направления своей социальной и экологической деятельности, поскольку эффективность бизнеса напрямую зависит от здоровья планеты в целом. Успех и репутация компании зависит не только от экономических аспектов, но и факта совершения или не совершения действий, которые оказывают негативное воздействие на окружающую среду и на здоровье человека.

Идея корпоративной социальной ответственности (КСО) позволяет переосмыслить взаимоотношения, сложившиеся между бизнесом и обществом, направив их в более конструктивное русло.

Корпоративная социальная ответственность – это концепция, в соответствии с которой организации учитывают интересы общества, возлагая на себя ответственность за влияние их деятельности на заказчиков, поставщиков, работников, акционеров, экологию, местные сообщества и прочие стороны общественной сферы. На сегодняшний день одной из наиболее актуальных проблем, стоящих перед российским бизнесом, является реализация используемых в цивилизованном мире экологических норм. Сегодня становится все более очевидным, что основной экологической проблемой развития в XXI веке является угроза потери природной устойчивости.[1]

В последнее время в России и других странах всё больше уделяется внимания экологической ответственности бизнеса как одной из составляющих КСО организаций разного масштаба и профиля.

Экологическая ответственность предприятий – это комплекс экономико–правовых мероприятий, который включает в себя следование нормам и правилам, направленным на предупреждение нанесения вреда окружающей среде и возмещение ущерба по факту зафиксированного загрязнения/ущерба. В аспекте российских предприятий ответственность проявляется в соблюдении требований экологического законодательства и в отсутствии неблагоприятных ситуаций, возникающих в результате их несоблюдения.

Благодаря экологической ответственности бизнеса в развитых странах можно наблюдать позитивные тенденции в решении ряда важных экологических проблем. Среди них: сокращение загрязнения промышленными отходами атмосферы, водных ресурсов, внедрение ресурсосберегающих технологий, развитие альтернативной энергетики, утилизация и повторное использование промышленных отходов и др.

Что касается экологической ответственности отечественного бизнеса, то здесь наблюдается следующая ситуация. Экологически безответственный бизнес, как и ранее, продолжает загрязнять окружающую среду, выбрасывать в атмосферу вредные вещества, сливать в водоемы неочищенные стоки, создавать незаконные свалки отходов, варварски относиться к фауне и флоре страны. В современной России пока наблюдается противоположный тренд: экологическая ситуация в стране ухудшается, что негативно влияет на демографическую ситуацию, состояние трудовых ресурсов, здоровье нации, а тем самым – на перспективы прогресса и модернизации страны в целом.[2]

Сегодня экологически неблагополучной признаются примерно 15% территории России. Это больше, чем площадь Англии, Франции, Германии, Норвегии, Швеции, Финляндии вместе взятых. В России на площади более чем 150 млн га происходят процессы опустынивания и деградации земель, обусловленные чрезмерной антропогенной нагрузкой на территорию; на 7,5 млн га за последние годы сократились площади, занятые лесными массивами; некоторые типы экосистем и живых организмов находятся на грани исчезновения; потеряны многочисленные водные объекты и т.д. .

В 150 городах регулярно наблюдается превышение предельно допустимых норм концентрации токсичных веществ. По данным американского института BlacksmithInstitute, проводившего шестилетние исследования самых загрязненных мест на земле, из десяти таких мест – три находятся в России. В стране накоплено свыше 110 млрд т отходов, из которых около 90% твердых бытовых отходов и 60% промышленных отходов не утилизируются и подвергаются прямому захоронению в шахтах, на полигонах и свалках, которые занимают огромные территории.

Приведенных данных достаточно, чтобы понять в каком состоянии находится окружающая среда в России; напомним, что на эту тему написаны десятки научных работ и подготовлены несколько информационных изданий. Несмотря на все разнообразие позиций и мнений, авторы этих работ сходятся в том, что положение дел с решением экологических проблем близко к катастрофическому. Причем, нарушение экологических норм наблюдается как в малых и средних предприятиях, у которых иногда просто нет средств на экологию, так и индустриальных гигантов, могущих себе позволить позаботиться о природе. Предприятия, которые не соблюдают требования и рекомендации контролирующих органов и совершают экологические преступления, должны нести ответственность за свои действия.[3]

Международное право касательно окружающей среды – это совокупность норм и принципов, регулирующих международные отношения в сфере защиты окружающей среды, в целях охраны и рационального использования природных ресурсов. На национальном уровне, практически в каждой стране, принят специальный закон «Об охране окружающей среды», строго регламентирующий деятельность и бездеятельность в отношении загрязнения окружающей среды, экологичности производства и эффективного использования природных ресурсов.

Логично, что по всему миру самыми значимыми вопросами социально ответственных компаний являются проблемы экологического характера. Использование различных инструментов и экологических практик в практической деятельности предприятий значительно поможет в решении этих проблем.

Факты применения экологических практик следующие:

– в странах ЕС малый и средний бизнес способствует созданию примерно 64% промышленных загрязнений;

– до 24% малых и средних предприятий активно участвуют в мероприятиях по снижению воздействия на окружающую среду (в основном сокращая потребления энергии);

– 0,4% малых и средних предприятий используют сертифицированную систему экологического контроля (EMAS, ISO 14001 и других систем).

Рассмотрим возможные этапы реализации мероприятий в области экологии и охраны окружающей среды, которые целесообразно применить в качестве экологических практик.

1. Оценка собственного экологического следа компании:

– внутренняя экологическая оценка. Производится оценка организации работы компании в офисных помещениях: расход ресурсов, обращение с отходами, передвижение сотрудников и иные параметры. Данные расчеты можно производить на основании оценки экологического следа компании.

– экологическая оценка внешней профильной деятельности. Оценка влияния профессиональной деятельности / производства на состояние окружающей среды.

2. Минимизация и/или компенсация существующего экологического следа компании. Внутренняя минимизация – организация работы офисов на принципах "Зеленого офиса":

- оптимизация использования ресурсов (воды, электроэнергии, расходных материалов);
- правильная организация рабочих мест (канцтовары, использование бумаги, документооборот);
- отдельный сбор и вывоз мусора;
- организация питания / кофейных пауз сотрудников на основе принципа локальности и безопасности;
- обеспечение уборки в офисных помещениях без использования агрессивных средств бытовой химии;
- передвижение сотрудников (карпул, офисные велосипеды, система поощрения сотрудников);
- корпоративные подарки;
- зеленые закупки;
- стандарты экологичной печати для промопродукции;
- работа с командой "Зеленого офиса".

Минимизация и компенсация влияния профильной деятельности организации на окружающую среду и человека. Меры по снижению воздействия на окружающую среду и человека на всех этапах производства продуктов или предоставления услуги:

- внедрение ресурсосберегающих технологий при производстве продукции;
- уменьшение образования отходов (zero-waste, варианты использования брака, остатков производства);
- использование экологически дружелюбных и химически безопасных материалов;
- экологическая сертификация продукции и услуг (различные экосертификаты в зависимости от типа производимой продукции, например сертификаты «Bio», «EcoCert», «Oeko-Tech», «AB-agricultura»);
- экологическая сертификация компании (экологические стандарты группы ISO 14000, EMAS II и прочие);
- уменьшение выбросов при производстве, ужесточение стандартов для сточных вод;
- повышение экологической безопасности сотрудников.

3. Образовательно-популяризационные мероприятия для потребителей (клиентов).

Попытка транслировать идеи экологической дружелюбности и устойчивого потребления для потребителей продукции компании через:

- организацию публичных экологически ориентированных мероприятий;
- участие общественности в разработках экологических инноваций или улучшения существующих продуктов/услуг;
- обоснованные экологически дружелюбные послы в публичной политике организации.

4. Деятельность по сохранению окружающей среды (самостоятельно или ассоциировано с экологическими организациями):

- реализация программ по сохранению биоразнообразия, исчезающих видов, естественных экосистем;
- экологизация городского пространства;
- помощь действующим экологическим организациям;

- организация образовательных мероприятий для населения.
- 5. Продвижение идей экологических аспектов КСО для коллег и партнеров. Мероприятия по сбору, анализу и распространению своего и международного опыта:
 - подготовка публичного отчета об успехах реализации КСО;
 - подготовка обзоров или публикаций по возможностям ведения бизнеса в соответствии концепции устойчивого развития и охраны окружающей среды (экологический блок КСО);
 - проведение семинаров или круглых столов, посвященной вопросам ведения бизнеса в соответствии с концепцией устойчивого развития и охраны окружающей среды.

Выводы. Таким образом экологическая социальная ответственность предприятий является важной составляющей корпоративной социальной ответственности. Предприятия должны следовать нормам и правилам, направленным на предупреждение нанесения вреда окружающей среде, используя в своей деятельности экологические практики.

Список использованных источников

1. Корпоративная социальная ответственность : учебник для бакалавров Э. М. Коротков, О. Н. Александрова, С. А. Антонов [и др.] ; под ред. Э. М. Короткова. – М. : Издательство Юрайт, 2013. – 445 с. – Серия : Бакалавр. Базовый курс.

2. Социальная ответственность бизнеса [Электронный ресурс]: глоссарий // Агентство социальной информации. URL: <http://www.soc-otvet.ru>

3. Экологическая ответственность российских компаний. Е. В. Виттенберг // Институт социологии РАН. [Электронный ресурс]: <http://dnevnik.ykt.ru>

Савина М.В.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Жильченкова В.В., к.э.н., доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

В данной статье рассмотрены основные аспекты разработки и реализации адаптивной системы управления рисками в условиях нестабильности внешней среды; проведен анализ влияния внешних факторов на содержание системы риск-менеджмента; выявлены основные функции и методы управления рисками на предприятии.

Ключевые слова: риск, управление рисками, нестабильность, внешняя среда, методы, функции.

Keywords: risk, risk management, instability, external environment, methods, functions.

Постановка проблемы. Проблема нестабильности внешней среды стала особенно актуальной для нашего региона во всех сферах жизнедеятельности: политике, экономике, социуме. Разрегулированность механизмов в настоящее время является наиболее значимым фактором, влияющим на развитие предприятий Донбасса. Условия неопределенной перспективы развития государства в целом и отдельных его частей требуют от руководителей особого профессионализма для выбора способов и методик построения эффективной системы управления рисками.

Анализ последних исследований и публикаций. В разное время исследованиями подходов в определении роли риск-менеджмента на предприятия занимались К.С. Аракельян, Н.В. Атахина, Т.В. Барсукова, И.Б. Батова, Н.Я. Синицкая, И.И. Хахонова и др.

Изложение основного материала исследования. На сегодняшний день риск стал одним из основных факторов, влияющих на деятельность субъектов хозяйствования. Несмотря на то, что риски изучаются продолжительное время, разрабатываются и применяются методы управления рисками, до сих пор не выработано единого эффективного механизма, позволяющего учитывать неопределенность ряда факторов, в том числе и внешней среды, являющейся изменчивой. При этом существует огромное количество вероятностных ситуаций, которые могут произойти в будущем.

Цель статьи. Целью исследования является выявление особенностей формирования системы управления рисками на предприятиях при нестабильности внешней среды.

Под хозяйственным (предпринимательским) риском понимается вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь (снижения прибыли или доходов, потери вложенного капитала и т.п.) в ситуации неопределенности условий осуществления отдельных видов деятельности предприятия – производственной, инвестиционной и финансовой [5, с. 85]. Любая организация, работающая в условиях нестабильности, сталкивается с неопределенностью, связанной с высокой изменчивостью факторов, влияющих на результаты деятельности предприятия. Наиболее важные внешние факторы, которые влияют на построение эффективной системы управления рисками представлены в табл. 1.

Таблица 1

Влияние внешних факторов на построения системы управления рисками

Фактор	Влияние
Политический фактор	Политическая среда оказывает существенное влияние на все сферы жизнедеятельности. Правительство реализует свои цели используя, в основном, экономические инструменты. Особенно подвержены влиянию политической ситуации субъекты хозяйственной деятельности, т.к. политические решения влияют на функционирование предприятия в целом. Неопределенность и нестабильность политики влекут за собой кардинальные изменения, на которые предприятия должны вовремя отреагировать и принять ответные меры.
Правовой фактор	Изменения нормативной базы в сфере регулирования риска связано с непредвиденными изменениями законодательства, к которым предприятие зачастую не готово. Отсутствие законодательства ли его несовершенство также оказывают негативное влияние на функционирование компаний.
Экономический фактор	Рост уровня инфляции является фактором, формирующим риск, и проявляется в увеличении издержек, обесценивании доходов в результате инфляционного изменения цен. Колебания курсов валют приводят к риску значительного расхождения между ожидаемой стоимостью и реальной, в особенности если расчеты производятся в иностранной валюте.
Социальные факторы	Демографические изменения влекут неравномерное распределение доходов и отток квалифицированных кадров
Информационные факторы	Искажение информации или ее неполнота приводят к неразвитости информационного рынка. Предприятия не в полном объеме обеспечены информационными технологиями, продуктами и услугами, которые необходимы для нормального функционирования предприятия для принятия адекватных решений и методик построения системы управления рисками.

Проблема риска и прибыльности является одной из ключевых факторов в финансовой и производственной деятельности любого предприятия. Поэтому успех предприятия в значительной степени зависит от понимания риска, возможностей и угроз со стороны внешней среды. При установлении предпринимательского риска надо различать понятия «расход» и «потери». Любая предпринимательская деятельность неизбежно связана с расходами, тогда как потери (ущерб) имеют место при неблагоприятном стечении обстоятельств, просчетах и представляют дополнительные расходы сверх намеченных [4, с. 52].

Риск в рыночной системе является объективно существующей реальностью. Отсутствие полной информации о реальной хозяйственной ситуации и перспективах ее изменения заставляет предпринимателя искать возможность воссоздать недостающие данные, а если такая возможность отсутствует – начать действовать исходя из опыта и интуиции менеджера.

Неопределенность хозяйственной ситуации во многом определяется фактором случайности. Случайность – это то, что в относительно сходных условиях проходит неодинаково. С одной стороны, случайность нельзя заранее предвидеть или спрогнозировать, но при большом количестве наблюдений за случайностями можно выявить определенные закономерности.

Хозяйственные ситуации на любое действие всегда имеют противодействие. К противодействиям относятся военные действия, природные и техногенные катастрофы

и аварии, а также забастовки, конфликты в трудовом коллективе, нарушение договорных обязательств, изменение спроса на продукцию и др.

Риск количественно характеризуется субъективной оценкой ожидаемой величины максимального и минимального доходов (убытков) от конкретного вложения капитала. При этом чем больше диапазон между возможным максимальным и минимальным доходами (убытками) при равной вероятности их получения, тем выше степень риска. Управление рисками – сложный вид деятельности, связанный как с неоднозначностью самого понятия «риск», так и с многообразием проявления риска и возможностей преодоления его неблагоприятных последствий [1, с. 121].

Риски двойственны по своей природе: они могут быть как препятствием для совершения определенной деятельности организации, так и возможностью наращивать объемы продаж с целью получения большей прибыли. Управление рисками – это процессы, связанные с идентификацией, анализом рисков и принятием решений, которые включают максимизацию положительных и минимизацию отрицательных последствий наступления рисков событий. Поэтому механизм управления рисками использует различную информацию. Наиболее значимой является информация, позволяющая оценить риски. Оценка риска – это количественная и качественная характеристика уровня риска. Результат количественной оценки риска – расчет значений показателей риска в процессе его мониторинга, результат качественной – суждение о существенности риска. В этом плане риск-менеджмент также выделяет функции планирования, организации, мотивации и контроля (табл.2) [3, с. 17].

Таблица 2

Основная характеристика функций риск-менеджмента

Название функции	Содержание функции
Стратегическое планирование	Набор действий и решений, предпринятых руководством, которые ведут к разработке стратегий риск-менеджмента, предназначенных для того, чтобы обеспечить организации достижение поставленных целей бизнеса.
Организация	Процесс формирования структуры риск-менеджмента предприятия, которая дает возможность для достижения общих стратегических целей предприятия, варианты построения операционной системы организации.
Мотивация	Процесс побуждения риск-менеджера к эффективной деятельности в области управления хозяйственными рисками для достижения, с одной стороны, целей индивида и, с другой – организации.
Контроль	Обнаружение и разрешение возникающих проблем при движении предприятия к целям раньше, чем эти проблемы станут слишком серьезными барьерами для их достижения

Анализ риска – один из самых сложных этапов управления рисками. При проведении анализа, прежде всего необходимо определить источники и причины рисков. Источниками рисков могут быть хозяйственная деятельность, личность человека, природные, политические, экономические, социальные факторы. Причиной рисков являются искаженность информации, неопределенность будущего, непредсказуемость поведения делового партнера. Анализ риска подразделяют на два вида: качественный и количественный. Качественный анализ – идентификация всех возможных рисков для определения факторов риска, этапов работы для управления рисками и др. Количественный анализ – это определение конкретного размера денежного ущерба отдельных видов риска.

В целом риск-менеджмент весьма динамичен. Эффективность его функционирования во многом зависит от скорости реакции на изменение условий рынка, экономической ситуации, финансового состояния объекта управления. Поэтому риск-менеджмент должен базироваться на знании стандартного набора приемов управления риском, на умении быстро и адекватно оценивать конкретную экономическую ситуацию, на способности быстро найти оптимальное, если не единственное, решение. В условиях действия разнообразных внешних и внутренних факторов риска могут использоваться различные способы снижения риска, воздействующие на те или иные стороны деятельности предприятия. В экономической литературе рассматриваются различные методы количественной оценки рисков. Наиболее распространенные методы анализа и оценки рисков приведены в табл. 3.

Таблица 3

Методы анализа и оценки риска [6, с. 269]

№ п/п	Название метода	Сущность метода
1	Метод экспертного анализа	Комплекс логических и математико-статистических процедур по переработке необходимой информации, осуществляемых экспертом. Может быть в виде вопросника
2	SWOT - анализ	Таблица, позволяющая наглядно противопоставить сильные и слабые стороны менеджмента, связанные с ним возможности и угрозы
3	Роза, (спираль) рисков	Иллюстративная экспертная оценка рисков и факторов
4	Метод «Дельфи»	Групповой метод экспертной оценки, при котором проводится индивидуальный опрос группы экспертов в несколько этапов относительно их оценки вероятности наступления тех или иных событий
5	Метод аналогии или консервативные прогнозы	Исследование накопленного опыта по ситуациям-аналогам с целью расчета вероятностей возникновения потерь
6	Метод ставки % с поправкой на риск	Увеличение безрисковой ставки процента на величину надбавки за риск (рисковая премия)
7	Дерево решений	Метод принятия решений при выборе одного из альтернативных вариантов и формирования оптимальной стратегии
8	Анализ чувствительности	Анализ поведения критериальных показателей в результате изменения одного рискованного фактора (однофакторный анализ)
9	Анализ сценариев	Анализ поведения критериальных показателей ситуации в результате изменения спектра рисковых факторов (многофакторный анализ)
10	Метод имитационного моделирования	Использование числовой оценки риска

Анализ существующих методов оценки рисков показал, что в настоящее время отсутствует единый метод количественной оценки обобщенного показателя риска предприятия, а сам риск рассматривается как характеристика отдельных сфер деятельности предприятия. Вследствие этого, управление риском является, зачастую, эпизодическим и фрагментарным [2, с. 240]. Выбор конкретных методов зависит от многих факторов: характер риска, характер и размер возможных убытков и др. В любом случае выбор стратегии управления риском опирается на экономическую целесообразность тех или иных методов в конкретных условиях [6, с. 269]. Разнообразие методов анализа риска, методов снижения риска побуждает предприятие

тщательно и обоснованно подходить к выбору адекватного метода управления рисками.

Выводы. Таким образом, применение адаптивных подходов и методов управления рисками на предприятии является главной задачей руководителей. Для повышения эффективности деятельности предприятия нестабильность внешней среды должна учитываться при разработке планов любого характера при минимуме затрат на их составление и воплощение их в жизнь, что должно привести предприятие к выполнению цели: максимизации прибыли.

Список использованных источников

1. Аракельян К.С. Методические основы разработки механизма управления рисками предпринимательской деятельности // Вестник Астраханского государственного технического университета. – 2012. – № 1. – С. 100-105.
2. Атахина Н.В. Сравнительный анализ методов оценки рисков и подходов к организации риск-менеджмента // Молодой ученый. – 2013. – № 5. – С. 235-243.
3. Барсукова Т.В. Алгоритм построения системы риск-менеджмента в российских компаниях // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 3. – С. 121-124.
4. Батова И.Б. Сущность и функции предпринимательских рисков // European Student Scientific Journal. – 2010. – № 2. – С. 51-56.
5. Синицкая Н.Я. Финансовый менеджмент в рисунках и схемах. – М.: Академия естествознания, 2011. – 211 с.
6. Хахонова И.И. Развитие методики управления финансовыми рисками // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 6. – С. 268-272.

Сименко И.В.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского»

Пальцун И.Н.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского»

РАЗРАБОТКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ: КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД

Доказана необходимость применения компетентностного подхода при формировании профиля профессиональной компетентности государственного аудитора. Обоснован подход к группировке ключевых компетенций при разработке Государственного образовательного стандарта Высшего профессионального образования для подготовки выпускника программы магистратуры направления подготовки «Государственный аудит». Усовершенствован научно-методический подход к формированию профиля профессиональной компетентности государственного аудитора.

Ключевые слова: стандарт, образование, компетентность, компетентностный подход.

Keywords: standard, education, competence, competence approach.

Постановка проблемы. Профессиональная компетентность является важнейшей характеристикой для любой профессии и любой должности, тем более для государственных аудиторов, поскольку именно на них возложена ответственность за дальнейшее экономическое, социальное, политическое развитие государства и общества. Только профессионально подготовленный служащий, имеющий соответствующую квалификацию, обладающий необходимыми умениями и навыками, знающий законодательство и успешно применяющий его на практике, сможет эффективно выполнять возложенные на него обязанности.

От профессионализма и компетентности специалистов службы государственного аудита зависят поступления в бюджеты всех уровней, а, значит, и выплаты из бюджетов. Важным условием успешной реализации задач построения действенного механизма системы государственного аудита является формирование такого профиля профессиональной компетентности специалиста, который отвечал бы требованиям современного общества, учитывал достижения в применении компетентностного подхода и лучший мировой опыт в построении системы государственного финансового контроля.

Проблематикой исследования является обоснование и применение компетентностного подхода при разработке Государственного образовательного стандарта Высшего профессионального образования для подготовки выпускника программы магистратуры направления подготовки «Государственный аудит».

Анализ последних исследований и публикаций. Проблема формирования компетентностного подхода широко исследуется в работах зарубежных (В.Болотов, Р.Уайт, А.К.Маркова, В.А.Кальней, А.М.Новиков, С.Е.Шишов, Н.Хомский, Л.И.Берестовая, В.И.Байденко и т.п.) и отечественных ученых (Н.В.Баловсяк, С.Ф.Клепка, Л.С.Левченко, Н.П.Волкова, В.Е. Потёмкина и т.п.).

Цель статьи. Усовершенствование научно-методического подхода к разработке Государственных образовательных стандартов Высшего профессионального образования в части формирования на основе компетентного подхода профиля профессиональной компетентности будущего специалиста в сфере государственного аудита, отвечающего требованиям современного общества.

Для достижения поставленной цели решены такие задачи:

- проведена лексико-семантическая оценка соотношения терминов «компетенции» и «способности»,
- доказана необходимость применения компетентного подхода для формирования профиля профессиональной компетентности государственного аудитора;
- обоснован подход к группировке ключевых компетенций для выпускника программы магистратуры направления подготовки «Государственный аудит» как залог для формирования высококвалифицированного, соответствующего ожиданиям работодателей специалиста;
- усовершенствован научно-методический подход к формированию профиля профессиональной компетентности государственного аудитора.

Изложение основного материала исследования. В современной отечественной педагогике в основу подготовки будущих специалистов положены как широко известные подходы (системный, комплексный, личностно-ориентированный и т.д.), так и новые, которые в последнее время все больше приобретают признание у исследователей. Ко второй группе относится и компетентный подход, ориентированный на компетенции образования (competence-based education).

Понимание терминов «компетенции» и «способности» является одним из дискуссионных вопросов в теории ресурсов (кроме содержания терминов «ресурсы» и «способности»).

Компетенция с латинского «competentia» означает круг вопросов, в которых человек хорошо проинформирован, имеет знание и опыт. Учитывая специфичность объекта исследования как интегрального социально-личностно-психологического феномена, имеет смысл обратиться к известным в мире ученым-психологам, педагогам, менеджерам относительно их понимания понятия «компетенции».

Так, американский психолог Дэвид Макклелланд определяет компетенции как «характеристики, отличающие и прогнозирующие уровень эффективности работы конкретных исполнителей» [1, с. 129]. Лайла и Сайн Спенсеры в своем фундаментальном исследовании компетенций пришли к выводу, что «компетенции, как базовые качества индивида, имеют причинное отношение к эффективному и (или) выдающемуся выполнению работы, уровень которой определяется конкретными критериями» [2]. На симпозиуме в Берне (27-30 марта 1996 г.) [3] по программе Совета Европы В. Хутмахер (Mr Walo Hutmacher) обосновал, что понятие «компетенция» ближе к понятийному полю «знаю, как», чем к полю «знаю, что».

Логика исследований привела авторов [4, с. 122] к выводу, что компетенции:

- 1) относятся к качествам человека;
- 2) характеризуются не только наличием знаний, сформированностью соответствующих привычек и умений, но и уровнем владения ими;
- 3) состоят из профессиональной, моральной и личностной компоненты;
- 4) рассматриваются как своеобразная динамическая составляющая личности, которая проявляется в практической деятельности человека.

Грамотное применение компетентного подхода требует выяснения, в первую очередь, требований работодателей от выпускников и привычек и умений, которых не хватает будущим специалистам.

Если же сравнивать термины «компетентность» и «компетенции», то «компетентность» отображает конечный результат, свидетельствующий об эффективности работы специалиста. Чтобы продемонстрировать компетентность, нужно владеть определенными «компетенциями» - моделями поведения, способностями, склонностями (качественный уровень деятельности), которые обеспечат выполнение поставленной задачи и достижение цели. Компетенции оказывают содействие формированию корпоративной культуры и достижению общего восприятия миссии и целей кампании.

Таким образом, под компетенциями понимают характеристики поведения, доминирующую форму активности лица, сформированность соответствующих привычек и умений. Основой их формирования выступают способности, знания, ценности, склонности, позволяющие установить связь между знанием и ситуацией, идентифицировать состояние проблемы и успешно решить ее.

Понятие компетенций также заложено и в Законе «Об образовании» Донецкой Народной Республики, согласно которому выпускник ВНЗ должен обладать определенными квалификациями, под которыми понимается уровень знаний, умений, навыков и компетенций, характеризующий подготовленность к выполнению определенного вида профессиональной деятельности, отвечающая совокупности обязательных требований к образованию определенного уровня и (или) к профессии, специальности и направлению подготовки, утвержденных органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере образования [5].

Относительно анализа деятельности государственных служащих, идея компетенции также не новая. В зарубежных странах с целью повышения эффективности деятельности корпуса государственных служащих были внедрены так называемые «рамочные компетенции», которые представляют собой набор компетенций, играющих важную роль для ведомства в целом, но также могут использоваться как инструмент для оценивания и измерения компетенций руководства ведомства¹.

Вынуждены констатировать, что отечественные квалификационные требования к профессиональным знаниям и навыкам государственных аудиторов в большинстве случаев имеют обобщающий формальный характер, который усложняет формирование перечня компетенций для проведения конкурса на замещение таких должностей, снижает эффективность выполнения государственных контрольных функций.

Дифференцированный подход в разрезе групп должностей для специалистов финансово-бюджетного контроля должен учитывать в той или иной степени такие профессиональные компетенции:

умение систематизировать и обобщать информацию, формировать предложения по усовершенствованию системы финансово-бюджетного контроля;

способность принимать обоснованные решения, умение отстаивать собственные позиции;

умение работать в команде;

умение использовать современные технические и программные средства, инновационные (нестандартные) подходы к решению поставленных задач;

владение делопроизводством;

системность мышления;

специальные знания и навыки по предметной области деятельности.

По нашему мнению, формирование профиля профессиональной компетентности государственного служащего должно быть заложено, в первую очередь, при разработке

¹ Бардаш С.В. Економічний контроль в Україні: системний підхід. К.: Київ, 2010.- С.265.

государственного образовательного стандарта Высшего профессионального образования для студентов программ магистратуры направления подготовки «Государственный аудит».

Объектами профессиональной деятельности выпускников, освоивших программу магистратуры, являются:

общественные отношения в сфере реализации правовых норм, регулирующих формирование и использование финансовых ресурсов;
целесообразное и эффективное расходование бюджетных средств;
противодействие коррупции в финансово-экономической сфере;
правовое и экономическое обучение и воспитание.

На основании проведенного мониторинга содержания государственных образовательных стандартов, законов «О Счетной палате» Российской Федерации, Украины, Белоруссии, Азербайджана², преподавателями кафедры контроля и анализа хозяйственной деятельности Донецкого национального университета экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского были систематизированы и сгруппированы основные компетенции выпускников, освоивших программу магистратуры направления подготовки «Государственный аудит» (рис. 1).

По результатам мониторинга государственных образовательных стандартов стран СНГ, установлено отсутствие для государственного аудитора профессиональных компетенций в контрольной сфере.

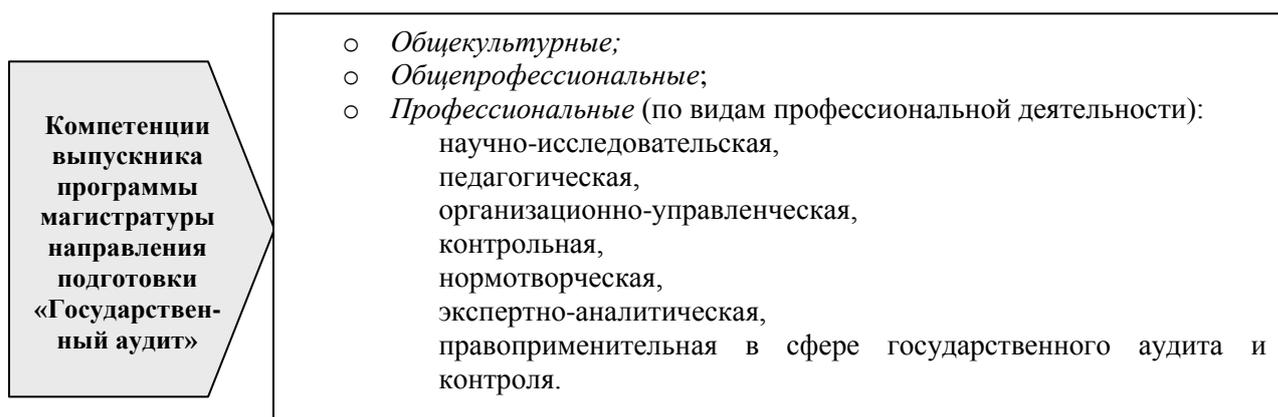


Рисунок 1 - Компетенции выпускника ВУЗа, освоившего программу магистратуры направления подготовки «Государственный аудит»

Акцентируем внимание на важности выделения именно контрольных компетенций как ключевых для профессионала, что обеспечит качественно новый

² Федеральный закон от 05.04.2013 N 41-ФЗ (ред. от 04.11.2014) "О Счетной палате Российской Федерации". URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144621/ (дата обращения: 28.09.2015).

Приказ Министерства образования и науки РФ «Об утверждении и введении в действие федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки 081200 государственный аудит (квалификация (степень) "магистр")» от 10.03.2010г. № 172.
Закон України "Про Рахункову палату" від 02.07.2015 № 576-VIII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/315/96-вр> (дата обращения 28.09.2015).

Закон Азербайджанской Республики от 2 июля 1999 года № 700-IQ «О Счетной палате». URL: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30601202, (дата обращения: 28.09.2015).

уровень отечественной системы государственного финансово-хозяйственного контроля.

Фактически, контроль/самоконтроль должен осуществляться по всем направлениям формирования общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций, что делает его составной частью методологии, методики и технологии реализации государственного аудита.

Считаем, что выпускник, освоивший программу магистратуры, в части контрольной деятельности должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими виду (видам) профессиональной деятельности, на который (которые) ориентирована программа магистратуры, а именно:

умением в пределах своих компетенций проводить документальные проверки состояния учета и отчетности, целевого использования государственных, проверки финансовой и иной деятельности объектов государственного аудита и финансового контроля;

умением определять эффективность использования государственных и иных ресурсов;

способностью к контролю и оценке качества формирования и реализации государственных целевых программ;

способностью к контролю и оценке государственных инновационных проектов, имеющих высокорисковый характер;

способностью к контролю и оценке обоснованности планирования закупок товаров, работ и услуг для государственных нужд, реализуемости и эффективности их осуществления;

способностью к контролю и оценке государственных и международных инвестиционных проектов;

способностью к контролю и оценке реализуемости, рисков и результатов достижения целей государственных программ (проектов);

способностью к контролю и оценке государственных информационных систем и проектов;

Выводы. Таким образом, применение идеи компетенций связано, прежде всего, с решением очень сложной задачи - оценки эффективности деятельности государственных аудиторов. Именно поиск критериев эффективности и заставляет системы государственной службы разных стран формировать собственные модели компетенций и создавать специальный инструментарий и технологии их оценки. Предложенный и усовершенствованный научно-методический подход к структурированию профиля профессиональной компетентности государственного аудитора, заложенный при разработке государственных образовательных стандартов Высшего профессионального образования позволит создать базис для формирования высококвалифицированного, соответствующего ожиданиям работодателей специалиста, повысит действенность механизма системы финансово-бюджетного контроля. Полученные результаты направлены на разработку организационно-методического обеспечения деятельности специалистов в сфере финансово-бюджетного контроля с целью повышения эффективности выполнения ими контрольных функций.

Список использованных источников

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 8-е изд. / Пер. с англ. под ред. С. К. Мордовина. СПб.: Питер, 2008.
2. Бардаш С.В. Економічний контроль в Україні: системний підхід. К.: Київ, 2010.

3. Байденко В.И. Б.Оскарссон. Базовые навыки (ключевые компетенции) как интегрирующий фактор образовательного процесса// Профессиональное образование и формирование личности специалиста: методолог. семинар. 17 июня 2004 г., (материалы). – М.: Исслед. Центр проблем качества подгот. специалистов, 2002. – С. 22-46.

4. Шубін О., І.Сіменко, І.Пальцун. Реалізація компетентнісного підходу у формуванні майбутніх фахівців як основа конкурентоспроможності сучасного ВНЗ //Вища освіта України. - 2011. - № 3. - С.119-125.

5. Закон Донецкой Народной Республики «Об образовании» № 55-ІНС от 19.06.2015». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnrsovet.su/zakon-dnr-ob-obrazovanii>.

Сичко Н. Н.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Шарнопольская О.Н., к.э.н., доцент,

зав. кафедрой менеджмента и хоз.права

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

ОСОБЕННОСТИ ТРУДОВОЙ ЭМИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ

В статье исследованы особенности эмиграции населения Украины, выявлены проблемы и причины на основе основных макроэкономических показателей.

Ключевые слова: эмиграция, иммиграция, социально-экономические показатели.

Keywords: emigration, immigration, social and economic indicators.

Постановка проблемы. Международная миграция рабочей силы – это объективный процесс, присущий рыночной экономике. Он так же объективен, как процесс обмена капиталом между странами, развития внешнеторговых связей, международной экономической интеграции. Трудовые ресурсы в соответствии с рыночными законами ищут себе наиболее выгодное применение, дающее максимальную эффективность. Проблема международной трудовой миграции любой страны является актуальной, так как основная часть населения – это инструмент повышения экономического состояния государства путем переноса процессов трудовой деятельности на ожидаемый результат.

Цель статьи. Целью статьи является: изучение особенностей трудовой эмиграции населения.

Как показывает практика, основной причиной миграции являются низкие показатели социально-экономического развития государства, оказывающие влияние на его демографические показатели. Основой формирования отрицательных демографических показателей воздействующих на его развитие является ряд экономических факторов: уровень ВВП, экспорт продукции, импорт, безработица и социальных: демографическое состояние, уровень социальной защиты и другие.

Изложение основного материала исследования. Существует ряд теорий, объясняющих проблемы миграционных процессов: классическая теория, как соотношение факторов «выталкивания» и «притяжения» Е. Равенштайн, А. Люис, Дж. Фей, Г. Ранис; неоклассическая – объясняется эмиграцией из районов с низкой «предельной полезностью» для рабочего, переход в более развитые урбанистические районы – Дж. Харрис, М. Тодаро. Разработчики исторической и структуралистической концепции поясняют понятие миграции, как экономическое и политическое неравенство. Путем направления потенциала сильных субъектов в выгодном для них направлении с ориентацией на личностную перспективу. [1]

Процесс международной миграции рабочей силы и населения регулируется национальным законодательством различных стран и международными правовыми актами.

В Украине отток эмигрантов набрал наибольшие показатели в период от 2011-2012 гг. и составил 86,7 тыс. человек, а в 2007-2008 максимальный приток иммигрантов на территорию Украины составил 12,4 тыс. человек, возрастной показатель эмигрантов, составил основной отток от 35 до 40 лет. [1]

По данным государственной службы статистики Украины основная часть населения мигрируют из территорий сельской местности — 6,3 %, основная доля миграции приходится на мужчин — 4,8 %, что является нецелесообразным, так как

агропромышленный комплекс Украины относится к приоритетным отраслям экономики, от деятельности которого в значительной степени зависят повышение благосостояния народа, становления Украины как цивилизованного европейского государства. [1]

Тенденция занятости населения Украины и количество трудовых мигрантов по уровню образования среди занятого населения насчитывают порядка 30 % населения. Так как во всем цивилизованном мире идет борьба за учащуюся молодежь, интернет сети заполнены приглашениями на обучение в развитые страны мира. При этом многие страны предлагают обучение за счет принимающей стороны, то есть бесплатно. Возникает свободная конкуренция.

Основными причинами украинской эмиграции является: низкий уровень ВВП, высокий уровень безработицы, низкий уровень заработной платы, низкий уровень социальной защищенности населения, демографическая ситуация в Украине характеризуется низкой рождаемостью. [3]

Необходимые меры для предотвращения выезда трудоспособного населения: подъем уровня ВВП (путем смягчения мер по системе налогообложения и усилению контроля над государственными ресурсами), рационализация режима налогообложения Украины, сокращение уровня безработицы, увеличение средних заработных плат населению, увеличение экспорта продукции и услуг за счет уменьшения импорта товаров и услуг, усиление контроля над работодателями, повышение ответственности за незаконное использование рабочей силы и введение льгот за добросовестное соблюдение законодательства при использовании иностранной рабочей силы, расширение квот на использование труда иностранных граждан. Квоты на иностранных работников формируются заблаговременно на календарный год, с учетом заявлений работодателей; [4]

Выводы. Таким образом, международная миграция населения Украины осуществляется по ряду основных причин: ухудшения демографической ситуации, увеличения уровня безработицы, ухудшения качества образования.

Учитывая предыдущий опыт других стран Украине необходимо разработать социальные проекты по «удержанию» молодого трудоспособного населения, необходимо объективно рассчитывать возможности и масштабы трудовой миграции, закрепляя данную политику административно-законодательными мерами и реальными возможностями государств, к которым относят социокультурные, политические и этнические факторы.

Как показали исследования, основной проблемой мировой миграции украинцев зачастую является проблемы, связанные с отсутствием экономической стабильности, о чем свидетельствует основной показатель ВВП, уровня средней заработной плате. В нынешней ситуации России и Украине необходимо применить меры по разработке соответствующих правовых и экономических механизмов для удержания рабочей силы в стране.

Список использованных источников

1. Государственная служба статистики Украины // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Полонский А.И., Кузнецова И.А. Причины и последствия трудовой миграции в Украине // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/11_EISN_2008/Economics/30327.doc.htm.
3. Сверхдержавы в Сравнении США и России // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.trust.ua/news/93191-sverhderzhavy-v-sravnenii-ssha-i-rossiya.html>.
4. Федеральная служба гос. статистики. Численность и миграция населения РФ // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140096034906.

Спасённых А. В.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Жильченкова В.В., к.э.н., доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЕ И ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В данной статье были рассмотрены формирования оценки инновационного потенциала предприятия; выявлены основные показатели оценки инновационного потенциала.

Ключевые слова: потенциал, инновационный потенциал, инновационная восприимчивость.

Keywords: capacity, innovative capacity, innovative sensitivity

Постановка проблемы. Одним из основных заданий современного предприятия является поддержка прибыльности бизнеса и получение конкурентных преимуществ на рынке. Для большинства предприятий внедрение инноваций является средством повышения эффективности использования имеющихся ресурсов, залогом сохранения конкурентоспособности в длительной перспективе. В современных быстроменяющихся рыночных условиях от предприятий требуются иные, новые методы управления. Сокращение жизненного цикла продукта, растущие потребности рынка и потребителей заставляют производителей приспосабливаться к изменяющейся конъюнктуре. В лидерах оказывается тот, кто быстрее всех способен реагировать на перемены и воплощать в жизнь задуманное, то есть использовать свой инновационный потенциал. Инновационный потенциал предприятия фактически обеспечивает возможность его дальнейшего развития. Но важным является не только обладание этим фактором, но и способность его эффективно реализовывать. В условиях жесткой конкуренции руководители предприятий должны быстро уметь оценивать имеющиеся резервы и возможности, которые в будущем могут привести предприятие к стабильному и устойчивому положению на рынке. В этой связи требуется рассмотрение подходов к оценке имеющегося потенциала на предприятии.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы формирования оценки инновационного потенциала предприятия рассматривали Р.В. Вьюнова, Т.П. Близнюк, Д.В. Паршуков, Ю.П. Анисимов, В. Н. Парахина, А.Л. Лебедева и др.

На сегодняшний день в условиях жесткой конкуренции руководители предприятий должны быстро уметь оценивать имеющиеся резервы и возможности, которые в будущем могут привести предприятие к стабильному и устойчивому положению на рынке. В этой связи требуется рассмотрение подходов к оценке имеющегося потенциала на предприятии.

Цель статьи. Целью исследования является изучение формирования оценки инновационного потенциала предприятия.

Постановка проблемы. На современном этапе развития экономики для достижения предприятием устойчивого положения большое значение приобретает осмысление понятия «инновационный потенциал предприятия». Сам потенциал в общем понимании рассматривается как ресурсы, резервы и возможности предприятия. Выделяется несколько уровней проявления потенциала (рис 1)

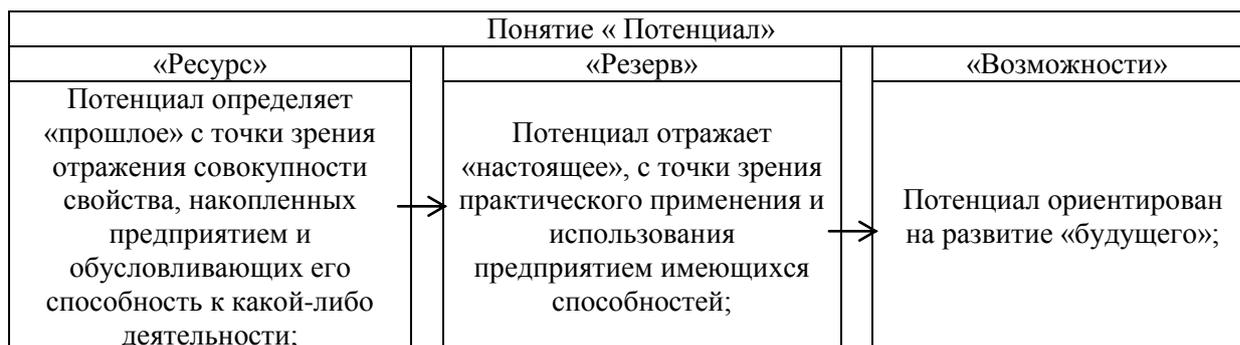


Рисунок 1– Смысловое значения понятия «Потенциал»

Потенциал – базовый элемент предприятия, объединяющий цели, движущие силы и источники развития, содержание которого определяется соответствующими характеристиками:

- потенциал является динамической характеристикой и проявляется только в процессе его использования;
- использование потенциала должно сопровождаться его изменение (ростом или уменьшением)
- процессы использования и изменения потенциала являются непрерывными, и дополняют друг друга.

Инновационный потенциал предприятия — это способность субъекта хозяйствования производить новую, наукоемкую продукцию, соответствующую требованиям рынка. Снижение уровня инновационного потенциала приводит к ухудшению рыночных позиций, снижению объемов реализации и потери возможностей последующего развития предприятия. Формирование инновационного потенциала зависит от того, насколько производственная система предприятия готова воспринять ту или иную инновацию. Именно поэтому на современных предприятиях достаточным условием активизации инновационной деятельности предприятия является наличие высокого уровня их инновационной восприимчивости [1].

Под инновационной восприимчивостью предприятия понимается степень его готовности, заинтересованности и возможности постоянно обновлять факторы внутренней среды путем выявления инноваций и оценки необходимости их внедрения для повышения конкурентоспособности [1]. Таким образом, инновационный потенциал предприятия можно рассматривать как основополагающий фактор его готовности выполнить поставленные инновационные цели, реализовать проекты или программы, провести инновационные преобразования технико-технологической, организационно-экономической и социальной подсистемах.

Например, Ю.А. Анисимов, И.В. Пешков и Е.В. Солнцев [5, с. 50] в качестве элементов структуры инновационного потенциала выделяют следующее:

- финансово – экономические возможности предприятия;
- научно – технические возможности;
- состояние организационных возможностей предприятия;
- кадровые возможности

В рамках исследуемого подхода оценки инновационного потенциала (вместе с оценкой инновационной активности) рассматривается как часть оценки инновационной деятельности предприятия. В табл 1 представлена совокупность показателей оценки инновационного потенциала предприятий.

Таблица 1

Показатели оценки инновационного потенциала [6].

Область оценки	Показатель
Персонал	–текучесть кадров высокой квалификации; – доля научных и инженерно-технических работников в общем объеме занятого персонала на предприятии; –показатель изобретательской (рационализаторской) активности; – показатель образовательного уровня; – уровень физического старения кадров; – уровень квалификации персонала.
НИОКР, их результаты	–доля затрат на НИОКР в общем объеме товарной продукции; –уровень прогрессивности технологий; –уровень прогрессивности продукции (товаров, услуг); –количество патентов, изобретений, рационализаторских предложений; – количество внедренных инноваций.
Финансы, инвестиции	– уровень инвестиций в инновационный процесс; – показатели доходности, оборачиваемости активов инновационного предприятия; – показатели финансовой устойчивости инновационного предприятия; – показатели доходности акций инновационного предприятия.
Руководство, менеджмент компании	– достижение или не достижение инновационной цели промышленного предприятия; – квалификация аппарата управления в области инноваций; – склонность руководителей к инновационному развитию.
Организационная структура	– выполнение функций управления инновационным процессом; –выделение подразделений, выполняющих функции управления инновационным потенциалом и его использованием; – гибкость и адаптивность организационной структуры при внедрении изменений.

По своей сути инновационный потенциал – это возможность, которая позволяет нарастить инновационную активность предприятия в настоящем, а также охарактеризовать перспективы ее увеличения в будущем. К таким возможностям следует отнести целую совокупность ресурсов, требуемых для эффективного осуществления инновационной деятельности [6]:

- интеллектуальные (патенты, лицензии, изобретения и др.);
- материальные (база для проведения исследований и разработок);
- финансовые (инвестиции, финансирование текущих затрат с использованием собственных и заемных средств, грантов, субсидий и пр.);
- кадровые (руководитель с гибким, новаторским стилем управления; персонал со специальным образованием и опытом проведения исследований и разработок; персонал со специальными знаниями в области маркетинга и прогнозирования потребностей в новом продукте, а также навыками реализации инновационных проектов);
- инфраструктурные (поддерживающие подсистемы отраслевого, межотраслевого, регионального и федерального уровней, включая различные ассоциации и союзы, технопарки, центры трансфера технологий и пр.);
- организационные (собственные подразделения стратегического развития; исследовательские и конструкторские отделы; технологические лаборатории; отдел маркетинга; службы менеджмента качества; патентный и лицензионный, информационный и аналитический отделы) и пр.

Наличие и масштабы развития этих сфер инновационной деятельности определяют как текущую меру готовности, так и будущую степень эффективности освоения предприятием новых технологий. От величины инновационного потенциала зависит выбор той или иной стратегии инновационного развития. Так, если у предприятия имеются все необходимые ресурсы, то оно может пойти по пути стратегии лидера, разрабатывая и внедряя принципиально новые, или базисные, инновации. Если инновационные возможности ограничены, то целесообразно их наращивать и избирать стратегию последователя, т.е. реализовывать улучшающие технологии. Такой подход к трактовке инновационного потенциала можно считать классическим [3].

Внедрение всех видов инноваций нуждается в адекватных изменениях в действующих формах и методах организации менеджмента и непрерывности внедрения управленческих инноваций на предприятии. Формирование и развитие инновационного потенциала предприятия позволит обеспечить [2]:

- достижение высокой конкурентоспособности выпускаемой инновационной продукции на внутреннем и внешнем рынках;
- обеспечение максимальных темпов обновления инновационной продукции и технологий;
- достижение высокого технологического уровня производства;
- оптимальное с экономико-экологических позиций использование всех видов ресурсов;
- снижение загрязнения окружающей среды и обеспечение экологической безопасности при создании и реализации инновационной продукции [2].

Таким образом, предприятия, которые владеют сегодня новыми технологиями, имеют значительные конкурентные преимущества, а, следовательно, получают более высокие доходы. Возможность повышения доходов может быть обеспечена за счет выхода предприятия на рынок с новым видом продукции, которая обладает не только лучшими качественными характеристиками, но и имеет более низкую себестоимость. Предприятие, владеющее новыми технологиями и получающее высокую прибыль, имеет возможность сформировать значительные инвестиционные ресурсы, использование которых, в свою очередь, создает предпосылки для генерирования дополнительного дохода.

Список использованных источников

1. Вьюнова Р.В. Подходы к оценке инновационного потенциала // Общество: Политика, Экономика, Право – №2, 2015 – С. 35-38.
2. Близнюк Т.П. Проблемы формирования инновационного потенциала украинского предприятия // БизнесИнформ – №1, 2011 – С. 21-26.
3. Потенциал инновационного развития предприятия. Монография/ Под ред. д.э.н., проф. Козьменко С.Н., – Сумы: Деловые перспективы, 2005. – 256 с.
4. Паршуков Д.В. Методика оценки инновационного потенциала предприятия // Вестник КрасГАУ – №8, 2011 – С. 274-280.
5. Анисимов, Ю. П. Методика оценки инновационной деятельности предприятия / Ю. П. Анисимов, И. В. Пешкова, Е. В. Солнцева // Инновации. – 2011. – №> 11. – С. 49-55.
6. Парахина В.Н., Лебедева А.Л. Проблемы формирования и оценки инновационного потенциала Российских предприятий // Журнал «Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета» – №1 (46) – 2015– С. 147-153.

Спасённых А.В.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Шумаева Е.А., к.гос.упр., доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ АНТИКРИЗИСНОЙ СТРАТЕГИИ

В статье исследован процесс реструктуризации как эффективный инструмент реализации антикризисной стратегии предприятия. Проанализирована сущность видов антикризисных стратегий и типов реструктуризации.

Ключевые слова: реструктуризация, антикризисное управление, стратегическая реструктуризация, оперативная реструктуризация.

Keywords: restructuring, anticrisis management, strategic restructuring, operational restructuring.

Характерной особенностью рыночной экономики является то, что кризисные ситуации могут возникать на всех стадиях жизненного цикла организации. Остроту кризиса можно снизить, если учесть его особенности, вовремя распознать и увидеть его наступление. В этом отношении любое управление должно быть антикризисным, то есть построенным на учёте возможности и опасности кризиса. В случае явной неизбежности кризиса, невозможности его устранения или замедления, главное внимание необходимо уделять проблемам выхода из кризиса, а все усилия сосредоточивать на путях и средствах выхода из него. Антикризисное управление, преодолевающее убыточность компании реализуется посредством разработки и осуществления комплексных программ реструктуризации. В связи с этим, программно-целевое антикризисное управление обретает актуальность и требует чётко выраженного единства задач и способов достижения заданных ориентиров, увязку намеченных рубежей с предполагаемыми ресурсами.

Реструктуризация предприятия не является самоцелью или данью моде, она должна проводиться, когда ее необходимость вызвана объективными обстоятельствами. Главная особенность реструктуризации в отличие от текущих отдельных изменений в производстве, структуре капитала или собственности, рынках сбыта и т.д. состоит в том, что она не является частью повседневного делового цикла организации. Именно необходимость комплексного характера преобразований, затрагивающих практически все стороны функционирования предприятия, обуславливает реструктуризацию.

Постановка проблемы. Современная ситуация, вызванная тяжёлым экономическим кризисом, привела к появлению кризисных явлений, связанных с функционированием предприятий в новых условиях с высоким уровнем нестабильности. Поэтому особое значение приобретает задача формирования эффективного механизма стратегического антикризисного управления предприятиями, поскольку только на его основе можно добиться пересмотра стратегии развития большинства промышленных предприятий, находящихся на разных этапах кризиса. В качестве инструмента для реализации антикризисной стратегии выступает реструктуризация.

Анализ последних исследований и публикаций. Главной из причин, приводящей к реструктуризации предприятия, является низкая эффективность работы компании, вызванная несоответствием изменяющимся требованиям рынка. Эту тему в

разное время разрабатывали: И. Ансофф, Б. Ананьина, П. Друкер, М. Мескон, А. Стрикленд, Ф. Тейлор, А. Томпсон, О. Уильямсон, А. Файоль, Ф. Хелоури. Отдельными вопросами стратегического управления кризисным предприятием и реализации стратегий занимались Г. Александров, И. Ансофф, Л. Грейнер, Р. Линч, С.Финк и др. Особое внимание уделяли антикризисному управлению и решению проблем, возникающих в его рамках, З. Айвазян, В. Баринов, О. Богатырева, Е. Броило, А. Грязнова, А.Зуб, Ю.Новиков, Р. Попов, Н. Самоукина и др.

Цель статьи. Целью статьи является исследование процесса реструктуризации как эффективного инструмента реализации антикризисной стратегии предприятия.

Изложение основного материала исследования. Реструктуризация – это все структурные сдвиги в компаниях, связанные с процессом достижения стратегических целей в соответствии с финансовыми возможностями путём использования методов финансовой, общехозяйственной деятельности и повышения эффективности использования всех ресурсов. [1,с. 584] Процесс реструктуризации можно рассматривать как способ снятия противоречий между требованиями рынка и устаревшей логикой действий предприятия. По существу, реструктуризация – важный подготовительный этап, позволяющий достичь такого уровня эффективности, который обеспечивает конкурентоспособность предприятия.

Для обеспечения качественного управления на предприятиях должны быть разработаны перспективные стратегии в области конкурентоспособности, а также предусмотрены необходимые организационные меры по всем аспектам управления. Антикризисная стратегия – это некая гарантия стабильного развития организации. Хотя стратегия не позволяет полностью избежать кризисных ситуаций, но она позволяет снизить процент их возникновения, а в случае наступления – обеспечить их как можно более быстрое и безболезненное преодоление. Помимо этого, стратегия позволяет сократить срок принятия решения о методе выхода из кризиса, что является немаловажным фактором.

Формирование и реализация антикризисной стратегии предполагает разработку комплексной системы адаптивных мер, сокращающих стратегический разрыв между состоянием реальной среды и потенциалом организации, и обеспечивает ее вывод из кризисного состояния. Поэтому сначала анализируется и оценивается состояние предприятия, затем определяется его стратегическая цель, разрабатывается стратегическая концепция развития, а также направления ее реализации.

Процесс стратегического планирования заканчивается анализом стратегических альтернатив выхода предприятия из экономического кризиса и осуществлением выбора стратегии. Основные виды антикризисных стратегий представлены в таблице 1.

Таблица 1

Виды антикризисных стратегий.[3]

Виды антикризисная стратегия	Сущность стратегии
Маркетинговая стратегия	Нацеленность на поддержание и развитие продаж, совершенствование производства в соответствии с запросами покупателей, развитие интеллектуального потенциала сотрудников фирмы, проявляющегося в расширении ассортимента и качестве производимых товаров.
Производственная стратегия	Определение условий и средств, обеспечивающих поддержку требуемого организационно-технического уровня производства, направленных на стимулирование развития рыночных отношений, обеспечивающих выход предприятия из кризисного состояния.

Продолжение таблицы 1

Кадровая стратегия	Концентрация на разработке главных принципов и приоритетов кадровой политики, планировании структуры и штата по назначению, резервам и перемещению, создании и поддержке информационной базы о движении кадров, мотивации труда, формировании программы адаптации к изменениям, профориентации и переподготовки, методов оценки соответствия кадровой политики долгосрочной стратегии фирмы. Если финансовые прогнозы показывают убытки от основной деятельности, то продолжение функционирования бизнеса связано, как правило, со сменой управленческой команды.
Финансовая стратегия	Нацеленность на построение эффективной системы управления финансами, с помощью которой можно обеспечить решение стратегических и тактических задач деятельности предприятия. Реформирование предприятия направлено на решение таких стратегических задач, как оптимизация прибыли, рост стоимости чистых активов (максимизация рыночной стоимости бизнеса), оптимизация структуры капитала и формирование инвестиционной привлекательности предприятия.

Антикризисные стратегии могут различаться по целям, временным параметрам и другим характеристикам, но их главная задача – реструктуризации предприятия, в целях неплатёжеспособности и убыточности обеспечение предприятию определённых рыночных преимуществ перед конкурентами.

Следовательно, процедуру реструктуризации можно определить как комплекс мероприятий, направленных на восстановление устойчивой, технической, экономической и финансовой жизнедеятельности предприятий. Реструктуризация предприятия обычно призвана решить две основные задачи: обеспечить выживание предприятия и восстановить его конкурентоспособность на рынке.

Реструктуризация подразделяется на две основные формы: стратегическую и оперативную. Стратегическая реструктуризация - это процесс структурных изменений, направленный на повышение инвестиционной привлекательности компании, на расширение ее возможностей по привлечению внешнего финансирования и роста стоимости. Реализация такого типа реструктуризации направлена на достижение долгосрочных целей. Результатом ее успешного проведения становится возросший поток чистой текущей стоимости будущих доходов, рост конкурентоспособности компании и рыночной стоимости ее собственного капитала.

Стратегическая реструктуризация компании должна содержать:

- чётко сформулированные цели и направления реструктуризации;
- порядок и критерии принятия решений о реструктуризации;
- способы реструктуризации;
- средства, необходимые для проведения реструктуризации, и механизм финансирования;
- сроки реструктуризации;
- мероприятия по стимулированию реструктуризации промышленных и финансовых компаний;
- меры, обеспечивающие социальную защиту работников компаний;
- порядок взаимодействия с местными органами власти в ходе реструктуризации;

– порядок взаимодействия с предприятиями, подлежащими реструктуризации;
– перечень нормативно-правовых документов, обеспечивающих тот или иной способ реструктуризации.

Реализация концепции стратегической реструктуризации является комплексным процессом, который предъявляет ко всем участникам высокие требования, отличающиеся от привычной повседневной работы. Результатом успешного проведения стратегической реструктуризации компании является возросший поток чистой текущей стоимости будущих доходов, рост конкурентоспособности в долгосрочном периоде и рост рыночной стоимости собственного капитала.

При оперативной реструктуризации предприятие решает две основные проблемы: обеспечение ликвидности и улучшения результатов деятельности. Период оперативной реструктуризации обычно длится на 3-4 месяца и охватывает меры снижения всех видов расходов (без получения каких-либо инвестиций) и быстрого увеличения объема сбыта продукции и оборота капитала.

Реструктуризацию в полном объеме необходимо и возможно проводить лишь при первых признаках надвигающегося кризиса, тогда как в зоне "ближнего" банкротства ни времени, ни средств на неё уже нет. Следовательно, перед предприятием, стремящимся выйти из кризиса, стоят две последовательные задачи: устранить последствия кризиса - восстановить платёжеспособность и стабилизировать финансовое положение предприятия; устранить причины кризиса - разработать стратегию развития и провести на ее основе реструктуризацию предприятия с целью недопущения повторения кризисных явлений в будущем.

Реструктуризация – парадигма экономического развития любой компании, так как организация, которая не изменяется, не может отвечать современным реалиям. Реструктуризация – это изменения в компании, которые инициативно осуществляются руководством с целью повышения эффективности ее деятельности.[4,с 135-139]

Выводы. Таким образом, реструктуризация - это одна из сложнейших управленческих задач. Она не является единовременным изменением в структуре капитала или в производстве. Это процесс, который должен учитывать множество ограничений и специфику той компании, в которой он проводится. Под стратегической реструктуризацией понимается процесс структурных изменений, призванный повысить инвестиционную привлекательность предприятия и его рыночную стоимость, а также получить возможность привлечения внешнего финансирования на более выгодных условиях. Следовательно, проводить реструктуризацию необходимо, уже имея чёткие цели, концепцию реструктуризации, понимание каждого из ее этапов и методов, с помощью которых необходимо действовать.

Список использованных источников

1. Королькова Е. М. Реструктуризация предприятий. - Тамбов: Издательство ТГТУ, 2007. - 584 с.
2. Реструктуризация предприятия в период кризиса [Электронный ресурс]/Иваниченко В.В., Кудлай А.В./Режим доступа:http://fkd.khivs.edu.ua/pdf/2011_2/31.pdf
3. Антикризисные маркетинговые стратегии [Электронный ресурс]/Бинюк Ю.В./Экономические науки. Режим доступа:http://revolution.allbest.ru/management/00228346_0.html
4. Шумаева О. О., Тельнюк О. С. Особливості реструктуризації підприємства металургійної промисловості на етапі посткризового розвитку економіки // Зб.н праць ДонДУУ. «Управління економічним розвитком промислових підприємств». – Серія «Економіка» – Т.ХП.- Вип.270. – Донецьк: ДонДУУ, 2011. – С.135 - 139

Стариченко А.С.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Гадецкий В.Г., к.э.н., доцент

доцент кафедры менеджмента и хозяйственного права

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Раскрыто понимание кризиса в рамках производственного предприятия. Проанализированы причины возникновения кризиса. Охарактеризованы маркетинговые стратегии выхода предприятия из кризиса. Предложены рекомендации руководителям предприятия в управлении кризисом. Раскрыты основные направления снижения себестоимости производства продукции.

Ключевые слова: кризис, производственное предприятие, антикризисное управление, стратегия выживания

Keywords: the crisis, industrial enterprise, crisis management, strategy of survival

Постановка проблемы. Важно не только пережить тяжелые времена, испытать минимальные потери, но и воспользоваться теми незаметными преимуществами, которые скрывает кризис и прогрессировать дальше. Об этом со страниц газет и журналов, с экрана телевизора говорят сегодня многие эксперты. Этой теме посвящены многочисленные семинары, круглые столы, конференции и форумы.

Цель статьи. Цель статьи – изучить и разработать стратегию управления производственным предприятием в условиях кризиса, изучить методические подходы вывода предприятия из кризиса и пути совершенствования управления предприятием в современных экономических условиях.

Актуальность статьи заключается в том, чтобы изучить проблему управления предприятием именно в условиях кризиса.

Задачи:

- Рассмотреть особенности управления предприятием в условиях кризиса;
- Исследовать сущность антикризисного управления и особенности выбора стратегии предприятия в современных условиях;
- Разработать рекомендации по совершенствованию структуры управления производственным предприятием в условиях кризиса.

Изложение основного материала исследования. Производственное предприятие – это обособленная специализированная единица, основанием которой является профессионально организованный трудовой коллектив. К производственным предприятиям относятся заводы, фабрики, комбинаты, шахты, карьеры, порты, дороги, базы и другие хозяйственные организации производственного назначения.

Особенности производственного предприятия в том, что в отличие от банка, торговой фирмы или государственного учреждения, для производственного предприятия первичным является технологический процесс. Естественно, что его управлением занимается развитая структура производственных служб. При этом, их число, состав и выполняемые ими функции могут очень сильно меняться в зависимости от отрасли, вида и размера предприятия. Более того, специфика производства может очень сильно влиять и на структуру и состав экономических служб предприятия.

Причины кризиса могут быть различными. Они делятся на объективные, связанные с циклическими потребностями модернизации и реструктуризации, и

субъективные, отражающие ошибки и волюнтаризм в управлении, а также природные, характеризующие явления климата, землетрясения и пр.

Причины кризиса могут быть внешними и внутренними. Первые связаны с тенденциями и стратегией макроэкономического развития или даже развития мировой экономики, конкуренцией, политической ситуацией в стране, вторые – с рискованной стратегией маркетинга, внутренними конфликтами, недостатками в организации производства, несовершенством управления, инновационной и инвестиционной политикой [7].

В понимании кризиса большое значение имеют не только его причины, но и разнообразные последствия: возможно обновление организации или ее разрушение, оздоровление или возникновение нового кризиса. Последствия кризиса могут вести к резким изменениям или мягкому продолжительному и последовательному выходу. Разные последствия кризиса определяются не только его характером, но и антикризисным управлением, которое может смягчать кризис или обострять его.

Влияния на экономические результаты выразятся в снижении всех показателей экономической эффективности, росте затрат, необходимых для функционирования предприятия.

По мере развития социально-экономической системы наблюдается повышение роли человеческого фактора в антикризисном её развитии, которое означает не исключение кризиса, не борьбу с ним, а предвидение и уверенное, своевременное и, по возможности, безболезненное его разрешение.

Также считаю необходимым добавить следующие причины кризиса, открытые еще К.Марксом:

1. Противоречие между производством и потреблением. Дело в том, что капитал стремится к безграничному расширению, чему способствуют конкуренция, капиталистическая инициатива, введение в производство новых технологий, снижение издержек на производство единицы товара, в целом – к росту производительности труда. Все эти факторы в совместном, увязанном действии имеют кумулятивный эффект в расширении производства. Потребление тоже расширяется, возрастает, и достаточно интенсивно, однако его рост совершенно объективно отстает от роста производства, а в итоге наступает момент, когда масса произведенных продуктов не поглощается потреблением. Налицо перепроизводство товаров.

2. Изначально второй причиной циклического развития было противоречие между жесткой, великолепной организацией производства на отдельных капиталистических экономических предприятиях и нерегулируемым стихийным действием рыночной системы в целом. Действовало это противоречие в сторону быстрого роста производства, что приводило опять же через определенное время к перепроизводству. Эта причина столь прозрачна и лежит на поверхности экономических явлений, что государство первым долгом занялось именно ею. В нейтрализации (ослаблении) действия этой причины государство добилось наиболее ощутимых результатов.

3. Физический срок службы основного капитала. Каждые 10—12 лет в XIX в. и каждые 7—8 лет в XX — основной капитал обновляется. Технический прогресс не остановим, постоянен. Следовательно, в указанные сроки основной капитал физически, а особенно морально, устаревает, и его необходимо заменять. Замена средств производства как раз и совпадает с фазой оживления в производстве. Именно эта причина -периодическое обновление капитала и задает временной параметр экономического цикла.

Антикризисное управление существует для того, чтобы, если возможно, избежать кризиса (предупредить его появление), а если это невозможно - ограничить развитие кризиса и смягчить его последствия [3].

Для успешного функционирования в условиях финансового кризиса, необходим определенный набор методов управления, использование которых поможет справиться с новыми нестандартными задачами, возникающими в условиях экономического кризиса. Разработка такого арсенала управленческих подходов позволит создать определённый резерв прочности, позволяющий планировать управленческие решения в ответ на изменения внешней рыночной среды. Предприятие может функционировать на определенном сегменте рынка, руководствуясь одной из существующих маркетинговых стратегий: а) стратегия стабильности - укрепление существующего направления бизнеса; б) стратегия роста - захват новых рынков сбыта; в) стратегия сокращения - сворачивание бизнеса (продажа деловой единицы нерентабельного бизнеса) и ликвидация; г) функциональная стратегия - усиленное направление развития какого-либо аспекта деятельности предприятия. Различают такие разновидности, как финансовую, кадровую, производственную и др.

Стратегия стабильности - применяется на тех предприятиях, которые довольствуются существующим объемом производства (включая размер рынка, объем выпуска товаров и т. д.) и управление которыми направлено на поиск стабильного, прибыльного роста, эквивалентного росту ВВП или инфляции. Компании с ориентацией на стабильность обычно имеют устойчивые позиции на рынке и прикладывают максимум усилий к увеличению отдачи в пользу своих акционеров.

Стратегия сокращения - это вид стратегии развития предприятия, который представляет собой маневр в нестабильный период. Выбор такой стратегии – это действия в условиях риска, проводимые в целях его минимизации и достижения стабильности состояния предприятия.

Функциональная стратегия - разрабатывается соответствующими подразделениями предприятия (организации). В силу их предназначения и специфики деятельности различные службы предприятия имеют свое собственное видение достижения поставленных ориентиров, поэтому разрабатываемые ими стратегии не всегда стыкуются, а иногда и противоречат друг другу. Искусство руководства предприятием заключается в том, чтобы заставить функциональные подразделения сбалансировать и скоординировать разрабатываемые ими стратегии. Достигаться это может двумя основными путями: во-первых, руководители функциональных служб предприятия участвуют в обосновании и разработке базовой (генеральной) стратегии предприятия; во-вторых, процесс разработки окончательной стратегии развития предприятия должен быть многоступенчатым, включая этап согласования и координации [6].

Предприятие должно разрабатывать следующие основные виды функциональных стратегий:

1. Стратегию маркетинга;
2. Финансовую стратегию;
3. Инновационную стратегию;
4. Стратегию производства;
5. Социальную стратегию;
6. Экологическую стратегию.

Стратегия выживания - отказ от прежних методов хозяйствования и приспособление к формирующейся конъюнктуре рыночных отношений. Реализация выбранной стратегии происходит при соответствующем поведении: Креативное - создание нового продукта с уникальными свойствами; Приспособленческое - сосредоточение внимания на одном из сегментов рынка и на особой группе покупателей; Преимущественное - нацеленность на сохранение достигнутых позиций за счет снижения цен, издержек качества продукции [1].

10 советов, призванных помочь руководителям в управлении предприятием во время кризиса:

* Поддерживайте продажи: используйте все возможности для улучшения коммерческой работы штата, а также для того, чтобы сделать партнеров и старших специалистов активными «продавцами».

* Упростите ценообразование: не используйте сложные модели ценообразования, которые отвлекают клиентов.

* Следите за цифрами: постоянно контролируйте денежные потоки, затраты времени, проведенного с клиентами, управляйте оперативными расходами.

* Упростите процессы: выясните вопрос с клиентом в режиме онлайн, таким образом улучшая технологические и рабочие процессы.

* Используйте инновационный и недорогой маркетинг: корпоративный веб-сайт, маркетинг электронной почты, социальные сети, электронные сети и блоги.

* Изучите ваши расходы: возможно настало время их изменить, возможно стоит подумать о том сколько уходит денег на аренду офисного помещения, на покупку техники и т.д.

* Повысьте производительность сотрудников: используйте инструменты построения команды, управлять работой штата (оценка работы, индивидуальные планы и т.д.), изучите политику тайм-менеджмента, контролируйте использования компьютеров и интернета для работы.

* Освобождение штата: рассмотрите частичное отстранение от работы в качестве альтернативы увольнению.

Одним из основных факторов совершенствования ценообразования на любых предприятия является снижение себестоимости.[2].

Можно выделить следующие основные направления снижения себестоимости продукции:

•Повышение технического уровня производства. Это внедрение новой, прогрессивной технологии, механизация и автоматизация производственных процессов, которые облегчат условия труда и поднимут производительность.

•Улучшение использования и применение новых видов сырья и материалов приведет к рациональному использованию и переориентацию на отечественных производителей сырья. Уменьшаются затраты и в результате комплексного использования сырья, применения экономичных заменителей, полного использования отходов в производстве.

•Снижение себестоимости может произойти при создании автоматизированных систем управления, использовании ЭВМ, совершенствовании и модернизации существующей техники и технологии. Большой резерв таит в себе и совершенствование продукции, снижение ее материалоемкости и трудоемкости, снижение веса машин и оборудования, уменьшение габаритных размеров и др.

•Снижение себестоимости может произойти в результате изменения в организации производства, при развитии специализации производства; совершенствования управления производством и сокращения затрат на него; улучшение использования основных фондов; улучшения материально-технического снабжения; сокращения транспортных расходов; прочих факторов, повышающих уровень организации производства.

•Снижение текущих затрат происходит в результате совершенствования обслуживания основного производства, например, развития поточного производства, упорядочения подсобно-технологических работ, улучшения инструментального хозяйства, совершенствования организации контроля за качеством работ и продукции. Значительное уменьшение затрат живого труда может произойти при сокращении потерь рабочего времени, уменьшении числа рабочих, не выполняющих норм

выработки. Дополнительная экономия возникает при совершенствовании структуры управления предприятия в целом. Она выражается в сокращении расходов на управление и в экономии заработной платы и начислений на нее в связи с высвобождением управленческого персонала.

• При улучшении использования основных фондов снижение себестоимости происходит в результате повышения надежности и долговечности оборудования; совершенствования системы планово-предупредительного ремонта; централизации и внедрения индустриальных методов ремонта, содержания и эксплуатации основных фондов и др. [4].

Выводы. Таким образом, признание кризиса нормой заставило изменить сам подход и поставить во главу угла не преодоление, а управление кризисом. Задачи менеджмента меняются - его стержнем становится управление процессом изменений, а все остальное лишь дополняет этот процесс. Бизнес обретает непрерывную динамику, все процессы становятся частью непрерывных изменений. Возник совершенно новый подход к менеджменту. Теперь кризис стал рассматриваться не как форма протекания процессов изменений, а как инструмент этих изменений. Необходимость работать на опережение требует не просто управления кризисом, но управления через кризис, через его провоцирование и управление его течением. Целью такого управления - максимальная динамизация организации, повышающая его адаптивность к социальной среде.

Став инструментом управления кризис превратился в стержень управления политическими, социальными и бизнес-процессами. Кризис-менеджмент постепенно становится синонимом менеджмента вообще. Характер социальных процессов в новом веке таков, что малейшая остановка в инициировании изменений означает неизбежную утрату лидерской позиции. В этом мире необходимо все время бежать, чтобы остаться на месте. А чтобы продвинуться, необходимо бежать еще быстрее. Разумеется, методы и инструменты традиционных подходов, не утратили своей адекватности в тех сферах, где существует необходимость в организации относительно устойчивых процессов. Прежде всего, это относится к сфере производства, в меньшей степени - к социальному обеспечению или индустриальным услугам.

И в завершение хотелось бы привести слова Натальи Ковальчук и Марка Сорокина, которые могут служить напутствием руководству компаний в наши непростые времена: “ Кризис является «лакмусовой бумажкой» для менеджмента предприятия: насколько эффективно мы можем реагировать на негативное изменение внешней среды и «гасить» его, насколько мы способны измениться и совершенствоваться, тем самым давая предприятию шанс выжить в кризисе...”

Список использованных источников

1. Баринов В.А. Антикризисное управление: Учебное пособие. М.: ИДФБК-ПРЕСС, 2002. 520с.
2. Коротков А.М. Антикризисное управление: Учебник. 2-е изд., доп. и перераб. М.: ИНФРА-М, 2005. 620 с.
3. Захаров В.Я. Антикризисное управление. Теория и практика. М., 2006.
4. Коноков А., Рожков К. Как выйти из кризиса крупным предприятиям // Проблемы теории и практики управления, 2004. №4.
5. Кузин Б.И., Градов А.П. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой. М., 2006.
6. Теория и практика антикризисного управления: Учебник для ВУЗов / Под ред. С.Г. Беляева и В.И. Кошкина. М., 2006.
7. Источник: <http://www.management.com.ua/strategy/str189.html>

Троцкая Ю.И.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Миньковская М.В., к.э.н., доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБОГАТИТЕЛЬНОЙ ФАБРИКИ «КРАСНАЯ ЗВЕЗДА» В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

В статье рассматриваются цели и перспективы углеобогательного предприятия, оценка деятельности и актуальность развития его в сфере угольной промышленности.

Ключевые слова: фабрика, уголь, шахта, продукция, задачи, оценка.

Keywords: factory, coal, mine, products, tasks, assessment.

Постановка проблемы. Важное место в работе горного предприятия и входящей в ее состав обогатительных фабрик принадлежит проблеме дальнейшего совершенствования транспортного оборудования, как одного из основных звеньев технологической комплекса обогащения углей и руд. Межцеховой и внутрицеховой транспорт обогатительных фабрик требует применение разнообразных типов подъемно-транспортных машин. В настоящее время подъемно-транспортные машины во все большей степени выполняют уже не вспомогательную роль в технологическом процессе обогащения, а превращают в один из основных факторов определяющих эффективность работы современных обогатительных фабрик. Процессы обогащения полезных ископаемых состоят из последовательных операций в различных обогащающих машинах и аппаратах.

Снижение объемов переработки угольной массы и как следствие рост убыточности производства.

Цель статьи. Осуществление прироста добычи и переработки угля за счет обеспечения модернизации производства и повышения производительности труда. Путь к этому – внедрение высокопроизводительной выемочной и транспортной техники, улучшение использования производственных мощностей.

Изложение основного материала исследования. При проектировании фабрик просчитывают и выбирают наиболее рациональные способы транспортирования, учитывая достижения отечественной и зарубежной техники в сфере горнозаводского транспорта. Правильный выбор и расчет транспортного оборудования, а так же его сочетание в схеме транспорта позволит снизить затраты труда, повысить его производительность и снизить стоимость транспортирования грузов.

Привозные угли поступают на фабрику «Красная звезда» г. Торез в железнодорожных вагонах и разгружаются вагоноопрокидывателем типа ВРС-2 в 3 приемные бункера пирамидальной формы общей емкостью 150 тонн. Каждый бункер оборудован ленточным питателем. Далее системой ленточных конвейеров горная масса поступает на грохот ГЦЛ-3, на котором предварительно классифицируются на классы + 100 мм и – 100 мм. Надрешетный продукт разгружается на ленточный конвейер, где осуществляется ручная породовыборка и удаление посторонних предметов. Порода выборки поступает в породный бункер, из которого грузится в автомашины типа КРАЗ и вывозится на породный отвал.

Уголь после выборки подается на дробление в дробилку ТЧС 60×90. Дробленый уголь соединяется с подрешетным продуктом грохота на ленточном конвейере и далее подается:

- 1) при работающей фабрике – на переработку;
- 2) при неработающей фабрике – реверсивными конвейерами и распределяется по дозирочно-аккумулирующим бункерам (20 бункеров емкостью 270 тонн каждый).

Неисправные вагоны разгружаются в аварийные ямы пирамидальной формы общей емкостью 240 тонн. Аварийные ямы оснащены питателями КЛ, из которых той же системой конвейеров, что и с вагоноопрокида, горная масса поступает в дозирочно-аккумулирующие бункеры.

Фабрикой выпускаются 4 товарные сорта антрацита: АКО, АМ, АС и АШ. Сорта отгружаются потребителям согласно техническим условиям ТУ-У-10.1-23.472138-113-203. Погрузка готовой продукции осуществляется по 4 железнодорожным путям в вагоны ленточными конвейерами.

Предприятие на постоянной основе реализует уголь антрацитной группы ГОФ «Красная Звезда» вагонными нормами. Станция отправления Электрическая. Отгрузка ЖД Вагонами. Условия оплаты обсуждаются. Имеем разрешение на вывоз антрацитов из зоны АТО. Цены обговариваются в зависимости от объемов.

На территории Донецкой и Луганской области находится 95 шахт, из них 35 шахт на территории Украины. План по добыче угля на 2015 г. составлял 8 млн. 698 тыс. тонн, из них по шахтам, добывающим энергетический уголь – 6 млн. 167 тыс. тонн, коксовый уголь – 2 млн. 531 тыс. тонн. По состоянию на 15 апреля 2015 г. из 34 шахт: 12 шахт переведены в режим жизнеобеспечения (откачка воды, проветривание); 8 шахт остаются полностью обесточенным и подтапливаются [1].

Для сравнения, до войны рынок украинского, нелегального угля, добытого в копанках составлял около 6 млн. тонн, то есть сейчас угольная промышленность области отброшена до объемов добычи нелегальных шахт. А за мирный 2012 г. объем угледобычи в Донецкой области составил 39,8 млн. тонн. По данным статистики Украины, с начала 2015 г. по апрель 2015 г. фактическая добыча составила 1 млн. 98 тыс. тонн. Добыча угля в апреле 2015 г. (на 15 апреля) составила 166,5 тыс. тонн рядового угля (56,6 % от плана), что на 127,4 тыс. т. меньше запланированного. Среднесуточная добыча в апреле составляет 12 тыс. 805 тонн угля.

На захваченных предприятиях сложилась критическая ситуация связанная со сбытом и оплатой за угольную продукцию, из-за чего возникла значительная дебиторская задолженность. По состоянию на 15 апреля 2015 г на складах шахт скопилось 404,5 тыс. тонн угольной продукции; на складах ЦОФ (обогащительных фабрик) – 79,9 тыс. тонн; на складе ПАО «Донбассэнерго» «Старобешевская ТЭС» – 61,3 тыс. тонн; на складе ПАО «ДТЭК Востокэнерго» «Зуевская ТЭС» – 32,2 тыс. тонн. Дебиторская задолженность за отгруженную угольную продукцию (с 01 октября 2014 г.) по состоянию на 15.04.2015 г. составляет 641,6 млн. грн. (без учета задолженности ГП «Уголь Украины»). Долги по зарплате по захваченным предприятиям составляют 1 млрд. 97 млн. 811 тыс. грн. За каждой тысячей тонн угля стоят человеческие судьбы. Уменьшение добычи – это сокращение зарплат, увольнения, социальный коллапс. Как правило, в шахтерских городах с закрытием шахты замирает любая жизнь. Если предыдущие 20 лет эти города переживали медленную стагнацию, потому что украинские власти пытались соблюсти хотя бы видимость защиты прав рабочих, то теперь любые барьеры сняты. По данным облстата добыча рядового угля за январь-май 2015 г. на угольных предприятиях уменьшилась по сравнению с январем-маем 2014 г. в 2,8 раза и составила 5,3 млн. тонн. По данным главы Независимого профсоюза горняков Украины Михаила Волынца, по состоянию на июль, на государственных предприятиях Минэнергоугля Украины на предприятиях, расположенных на территории, контролируемой украинскими властями долги составляют 246 млн. 900 тыс. грн. Это вместе с Луганской областью [1].

Всего за 2015 г. угледобывающие предприятия Республики всех форм

собственности добыли 9 миллионов 30 тысяч 687 тонн угля, что составило 127,6% выполнения плана, дополнительно к установленному заданию на-гора поднято 1 миллион 951 тысячу 377 тонн топлива [2]. В ПАО «Шахтоуправление «Донбасс» на-гора выдано 139 тысяч тонн угля, горняки ГП «Горезантрацит» осилили 107 тысяч 314 тонн топлива, ГП «Макеевуголь» – 94 тысяч 410 тонн. Трудовой коллектив ГП «Шахтерскантрацит» добыл 53 тысячи 250 тонн угля, ГП «Донецкая угольная энергетическая компания» – 41 тысячу 280 тонн и РП «Снежноантрацит» – 30 тысяч 204 тонны.

На шахте им. Засядько в декабре 2015 г. фактическая добыча составила 116 тысяч 404 тонны угля, на «ДТЭК Шахта «Комсомолец Донбасса» – 125 тысяч 623 тонны, на ПАО «Шахта «Ждановская» – 118 тысяч 930 тонн, в НПО «Механик» – 21 тысячу 815 тонн. Еще 804 тонны угля добыли на малых частных угледобывающих предприятиях Республики [2].

Новая, более эффективная форма собственности предприятия даёт новые возможности для рационализаторов службы КИПиА. Сейчас необходимо решать вопросы по замене изношенных и устаревших приборов на более современные, разработать новые схемы, произвести наладку.

Цель модернизации предприятия – выпуск продукции с улучшенными характеристиками на основании повышения эффективности парка технологического оборудования; сокращения трудоемкости производственных процессов и, как следствие, оптимизация численности операционного персонала; сокращения длительности производственного цикла изготовления продукции; сокращения потерь (производительных и непроизводительных); сокращения себестоимости услуг переработки (за счет применения прогрессивных технологий, экономии энерго- и трудовых ресурсов).

Главным вопросом при реконструкции производства является оценка предполагаемой эффективности мероприятий, которая, в свою очередь, зависит от технико-технологической и логистической проработки вопросов:

наличия и необходимости модернизации логистической инфраструктуры (агрегатов, технологических линий, складов, путей и пр.);

выбора новой технологии или модернизации существующей; - выбора состава технологического оборудования; - проектирования и изготовления специальных устройств.

Какие мероприятия нужно провести, чтобы выбрать один из путей – частичное улучшение, модернизацию в рамках существующей технологии или кардинальную смену технологии и оборудования?

Решение:

1. Чтобы оценить потребность производства в частичных улучшениях технологии, следует:

выявить участки, на которых происходят технологические сбои;

оценить эксплуатационную надежность используемого оборудования;

определить характер сбоев и их влияние на выполнение всего технологического процесса;

оценить уровень потерь предприятия;

сопоставить затраты на частичные улучшения с получаемой выгодой (в том числе устранение потерь).

В случае, если эффект от частичного улучшения составляет менее 50% от необходимого, следует проработать вопрос возможности модернизации оборудования в рамках существующей технологии.

2. Чтобы определить необходимость модернизации производства в рамках существующей технологии, требуется:

выявить «узкие места» в технологии;
определить влияние «узких мест» на применение технологии на смежных участках, воздействие на окружающую среду;
составить схему «производительности материального потока», показав на ней, какие элементы системы возможно улучшить, а какие требуют замены на аналогичные по производительности;
сопоставить затраты на улучшение и замену оборудования в рамках существующей технологии и спрогнозировать экономические характеристики производства и реализации на пять лет вперед. В случае, если, например, предполагается существенное увеличение спроса, имеет смысл проработать вопрос кардинальной смены оборудования в рамках совершенно новой технологии производства.

3. Изготовление специальных приспособлений:

На этапе анализа существующих технологий часто возникает вопрос о целесообразности модернизации какой-либо части технологической цепочки, в результате чего выявляется необходимость проектирования и изготовления специальных устройств, способствующих выполнению поставленных целей модернизации. По конструкции специальные устройства могут представлять собой как небольшие узлы, так и солидные технологические установки.

Что нужно сделать для успешного выполнения проекта модернизации:

1. Сформировать план-график и иметь четкие представления о виде и уровне модернизации (производство, цех, участок, тип оборудования, номер, часть, бюджет, срок, ответственный).
2. Составить грамотное техническое задание, с привлечением третьей (независимой) стороны.
3. Сформировать бюджет модернизации из пяти частей:
капитальные затраты;
расходы на логистику;
нематериальные расходы;
мотивационный фонд рабочей группы (обязательное условие успешности проекта);
накладные расходы.
4. Спрогнозировать финансовые возможности предприятия с учетом внутренних и внешних макроэкономических показателей.
5. Провести конкурс на замещение вакансии руководителя проекта модернизации.
6. Сформировать рабочую группу по проекту модернизации на основе не только умений, но и психологической совместимости сотрудников.
7. Разработать и утвердить бизнес-процесс, регламент, показатели оценки вклада каждого участника, а также порядок, сроки и формы отчетности рабочей группы.
8. Еженедельно контролировать и регулировать процесс (посредством нематериального и материального стимулирования).

Выводы. Таким образом, для повышения производительности труда предлагается усовершенствование транспортной логистики, как одного из основных звеньев технологической комплекса обогащения углей и руд. Для снижения зависимости обогатительной фабрики от поставки транспорта в виде услуг сторонних организаций необходимо сопоставить затраты на улучшение и замену собственного оборудования в рамках существующей технологии и спрогнозировать экономические характеристики производства.

Список использованных источников

1. Оккупация похоронила угольную отрасль Донбасса: закрытая статистика «ДНР» .– Электронный ресурс / http://antikor.com.ua/articles/53006-okkupatsija_pohoronila_ugoljnuju_otraslj_donbassa_zakrytaja_statistika_dnr.
2. Шахты ДНР перевыполнили план 2015 по добыче угля.– Электронный ресурс /<http://fromdonetsk.net/shakhty-dnr-perevypolnili-plan-2015-po-dobyche-uglya.html>.

Усачева В.А.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Жильченкова В.В., к.э.н., доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

О СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В данной статье рассматривается сущность и пути совершенствования качества продукции на предприятии. Представлены основные пути повышения качества продукции и предложены рекомендации по улучшению качества.

Ключевые слова: качество, конкурентноспособность, управление, методы, совершенствование, кайро- преобразование, результат, эффективность.

Keywords: quality, competitiveness, control, methods, improvement, kauro-transformation, results, performance.

Постановка проблемы. Улучшение качества – это постоянная деятельность, направленная на повышение качества продукции, снижение затрат на него, совершенствование производства. Непрерывное улучшение – главный фактор прогресса. Совершенствование качества – одно из важнейших условий повышения уровня жизни человека, что является конечной целью многих стратегических программ на уровне государства, региона или предприятия. Улучшение качества объектов (продукции, процессов, услуг, интеллектуальной и других видов деятельности) осуществляется в двух направлениях: техническом и организационном. В первом случае повышаются технические характеристики качества объектов, во втором – снижаются трудозатраты соответствующей деятельности или повышается организационный уровень ее управления [1].

Все обостряющаяся конкурентная борьба за мировые рынки требует от предприятий, компаний, корпораций и других организаций непрерывного совершенствования продукции, вывода на рынок новых и новейших изделий, удовлетворения не только насущных ожиданий потребителя, но и его скрытых, неосознанных желаний. Именно на эти требования нацелены стандарты серии ИСО 9000 в которых направленность на постоянное улучшение качества проходит красной нитью через практически все статьи новых стандартов качества.

Анализ последних исследований и публикаций. Значительный вклад в исследование проблем теории управления качеством продукции (работ, услуг) внесли такие зарубежные ученые, как: Ю.П. Адлер, С.Е. Щепетова, Ю.И. Ребрин, А.М. Егоров и др. Вместе с тем, остаются нерешенными ряд вопросов и проблем, что вызывает необходимость проведения дальнейших исследований в этом направлении.

Цель статьи. Основной целью данной работы является определение возможных способов повышения качества продукции, разработка ряда предложений по ее повышению.

Изложение основного материала исследования. Повышение качества продукции есть процесс, ориентированный на наиболее полное удовлетворение потребностей в данной продукции, который включает в себя улучшение качественных параметров уже освоенной продукции, а также создание и освоение качественно новых ее видов. Предприятие, прежде чем начать улучшение выпускаемой продукции, должно убедиться (путем исследования рынка), что модернизированная версия старого изделия будет иметь спрос, несмотря на наличие на рынке новых изделий (аналогичного назначения) других предприятий.

Улучшение качества осуществляется двумя путями. Эти пути называют по-разному: эволюционный и радикальный, постоянное улучшение и коренное улучшение, кайзен-преобразование и кайро-преобразование. Сочетание этих путей и обеспечивает развитие организации (предприятия). Кайро-преобразования связаны с начальным проектированием организации либо ее радикальной перестройкой [2].

При этом решаются задачи, оптимизирующие, например, схему размещения оборудования, последовательность процессов и т.д. Эти изменения столь существенны, что одновременно с этим происходит планирование работ и бюджетирование затрат. Кайро-преобразования связаны с коренной перестройкой бизнес-процессов, поэтому периоды между двумя преобразованиями достаточно велики (годы или десятки лет). Они необходимы тогда, когда в рамках существующих моделей и стереотипов невозможно эффективно действовать. В результате этих преобразований часто меняется и структура организации, и система управления качеством. Кайро-преобразования – некоторый аналог реинжиниринга бизнеса. Несмотря на всю привлекательность этого подхода, он на практике не всегда дает положительные результаты. Отрицательные же результаты весьма негативно действуют на моральное состояние коллектива. Избежать подобных неудач можно, если сделать изменения частью повседневной жизни и вовлечь в процесс их инициирования самих сотрудников, то есть производить кайзен-преобразования.

Кайро-преобразования целесообразны, когда организация меняет свою позицию на рынке. Во всех остальных случаях целесообразно улучшать процессы бизнеса и постепенно, шаг за шагом, приближать организацию к идеалу, соответствующему требованиям стандарта ISO 9000. Цель серии стандартов ISO 9000 – стабильное функционирование документированной системы менеджмента качества продукции предприятия-поставщика. В соответствии со стандартами определяется политика в области качества, включающая совершенствование управления качеством продукции и его обеспечение. Политика в области качества может быть сформулирована в виде принципа деятельности предприятия или долгосрочной цели плановой деятельности и должна включать (рис 1) [3].

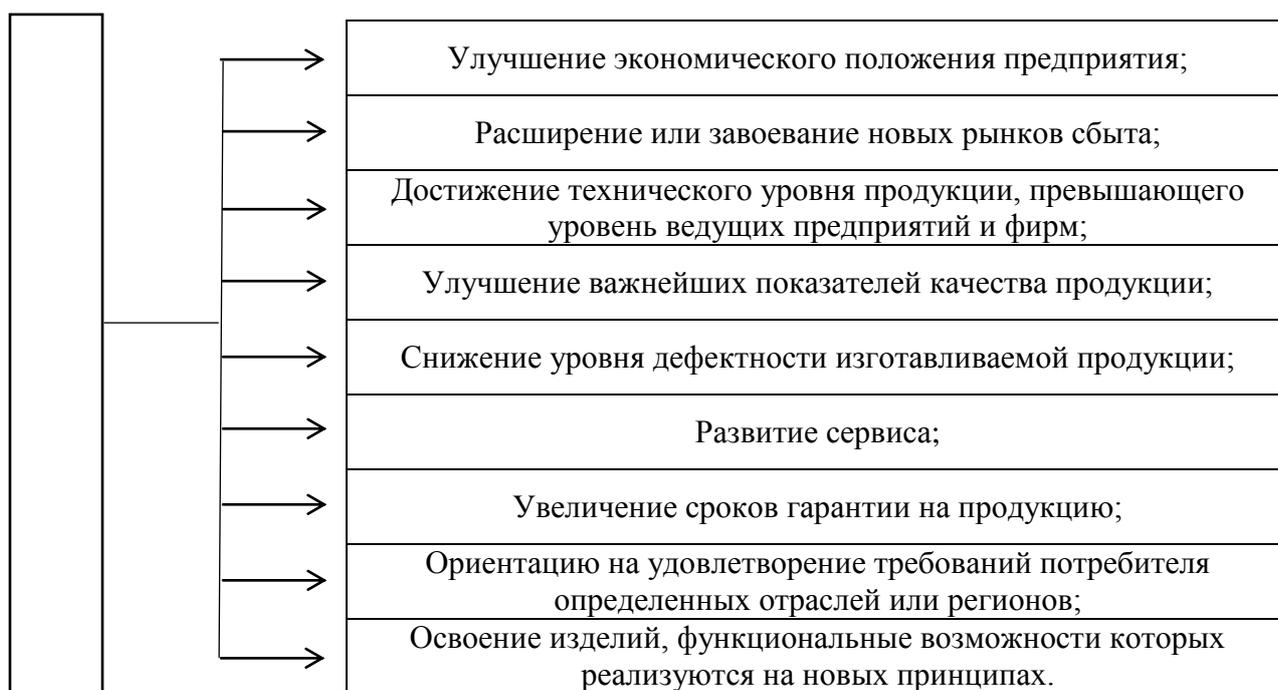


Рисунок 1 – Принцип деятельности предприятия.

Вышеперечисленное осуществимо только при действии четко организованной системы управления качеством, направленной на интересы потребителей, затрагивающей все подразделения и приемлемой для всего персонала.

Рассмотрим основные пути повышения качества продукции и ее конкурентоспособности:

- повышение технического уровня производства;
- повышение уровня квалификации персонала;
- совершенствование организации производства и труда, в том числе углубление специализации производства;
- внедрение выборочного и сплошного входного контроля за качеством поступающих на предприятие сырья, материалов, комплектующих деталей;
- повышение эффективности работы ОТК;
- повышение технического уровня метрологической службы на предприятии;
- воспитание коллектива в духе гордости за качество выпускаемой продукции и марку своего предприятия;
- материальное и моральное стимулирование персонала за высококачественное выполнение своих обязанностей;
- создание службы маркетинга;
- внедрение новых, более качественных материалов при изготовлении продукции;
- снижение издержек на производство и реализацию продукции;
- изучение требований покупателей к качеству продукции и конъюнктуры рынка;
- проведение действенной рекламы и др.

Целесообразно процесс улучшения качества разбить на шесть этапов (табл.1).

Таблица 1

Этапы улучшения качества

Название	Сущность	Результат
1. Выявление ключевой проблемы	На первом этапе необходимо выбрать те процессы или характеристики процесса, которые в первую очередь нуждаются в улучшениях. Эта проблема всегда будет стоять достаточно остро. Действительно, практически все процессы можно улучшить. А ресурсы времени, людей и денег всегда ограничены. Для выделения приоритетных направлений существует свой аналитический инструментарий.	Выделение процесса и характеристик процесса, которые необходимо улучшить в первую очередь.
2. Измерение текущего уровня качества процесса	После выбора улучшаемого процесса нужно зафиксировать текущий уровень качества процесса. Это поможет оцифровать цель улучшения и создаст базу для оценки эффекта предпринятых действий по улучшению процесса. Сложность заключается в том, что существует около 20 различных способов измерения качества процесса.	Выбор некоторого показателя и оценка с помощью данного показателя текущего уровня качества процесса.

Продолжение таблицы 1

3. Выявление и анализ факторов, определяющих качество процесса	Краеугольным камнем всего процесса улучшений является понимание первопричин неудовлетворительного состояния процесса. Первые два этапа являются скорее подготовительными, они сужают цель улучшений. Вся суть анализа процесса сосредоточена на текущей стадии. Именно анализ факторов порождает решения по улучшению процесса. Сложность данного этапа порождает большое количество аналитических инструментов, направленных на ее решение.	Выделение набора факторов, оказывающих влияние на качество процесса, а также оценка Силы влияния этих факторов.
4. Разработка и внедрение улучшений	Данный этап в значительной мере является творческим и во многом зависит от понимания реальных и недоступных возможностей для улучшений. Однако, несмотря на творческий характер, существует особый набор аналитических методов, нацеленных на поиск оптимальных решений.	Внедрение мероприятия по улучшению качества процесса.
5. Оценка эффективности улучшений	Для того, чтобы определить эффект улучшений, очень часто недостаточно сравнить два числа (до и после). Необходимо собрать данные за период (выборку) и осуществить анализ, используя специальные статистические методы.	Является сравнение начальных и достигнутых показателей качества процесса.
6. Стабилизация достигнутого эффекта	Эффект от улучшений должен быть не разовым, а постоянно действующим. Типичная проблема инициатив по улучшениям – не способность удержать достигнутый эффект. Для того чтобы убедиться в постоянстве достигнутого эффекта, вы можете использовать определенный набор аналитических инструментов.	Подтверждение стабильности достигнутого состояния качества процесса.

Отдельно отметим важность шестого этапа. Поскольку первая цель управления производством – добиться стабильности основных процессов. Если процессы не стабильны, улучшать качество такого процесса бесполезно. Поэтому не стабильные процессы нужно сначала привести к стабильному состоянию [4].

Повышение качества продукции является важнейшим путем увеличения эффективности производства. Эффективность производства определяется соотношением полученных результатов и произведенных затрат. Повысить эффективность можно двумя путями: снижением издержек производства или повышением общественной значимости результатов труда, которая может возрастать не только за счет увеличения количества продукции, но и вследствие повышения ее качества. Первый путь имеет определенные границы, второй – практически не ограничен [5].



Рисунок 2 – Эффект от повышения качества продукции

Повышение качества продукции есть процесс, ориентированный на наиболее полное удовлетворение потребностей в данной продукции, который включает в себя улучшение качественных параметров уже освоенной продукции, а также создание и освоение качественно новых ее видов [6].

Рост качества продукции имеет ограничители двоякого рода: научно-технические достижения и производственный потенциал общества, обуславливающий величину затрат совокупного общественного труда, необходимых на создание и использование продукции. Обществу безразлично то количество труда, которое требуется на создание конкретной продукции и удовлетворение ею общественной потребности. С экономической точки зрения целесообразно не любое повышение качества изделий, а только такое, которое соответствует общественным потребностям и удовлетворяет эти потребности с наименьшими затратами. Высокое качество продукции – свидетельство достижения максимальной экономии труда на удовлетворение определенной потребности за счет оптимизации затрат труда на стадиях изготовления и потребления продукции.

Непосредственно улучшение качества продукции достигается прежде всего, совершенствованием конструкции изделий. В каждой отрасли существуют научно-исследовательские институты, конструкторские бюро, занимающиеся разработкой новых видов продукции, унификацией и нормализацией входящих в конструкцию деталей и узлов, изучением достоинств и недостатков образцов.

Качество изделия, запущенного в производство, зависит от трех важнейших факторов – оборудования, технологии изготовления и квалификации кадров плюс

характеристики получаемых со стороны сырья, материалов, полуфабрикатов. Чтобы обеспечить строгое соблюдение регламентированных требований ко всем факторам производственного процесса, важно установить и постоянно поддерживать установленный порядок разработки, утверждения и изменения технической документации. При этом должна осуществляться четкая персональная ответственность работников конструкторской и технологической служб, а также административных руководителей за качество этой документации.

Существенные возможности улучшения качества кроются в повышении культуры производства – поддержании в цехах и на складах порядка, чистоты, постоянных температуры и влажности (в частности, путем кондиционирования воздуха, борьбы с газо- и пылевыделениями), рациональном освещении, предупреждении шума и т.д.

Несовершенство продукции в известной степени обуславливается и такими причинами, как предпочтение технического надзора при недостаточности инструктирования и повышенном внимании к поиску дефектов, тогда как усилия следовало бы сконцентрировать на их профилактике. Устранение неисправности обходится несравненно дороже, чем усилия по ее выявлению на ранних стадиях изготовления продукции.

Выводы. Таким образом, совершенствование системы управления качеством выпускаемой продукции или предоставляемых услуг – это постоянная управленческая деятельность организации, направленная на совершенствование технического уровня товаров, качества их изготовления, улучшение элементов производства, а также самой системы управления качеством. В условиях жесткой конкурентной борьбы, каждое предприятие заинтересовано в том, чтобы полученные в области качества результаты значительно превосходили первоначально установленные требования, удовлетворяющие требованиям имеющихся и потенциальных заказчиков.

Список использованных источников

1. Глазунов А. В. Постоянное улучшение. Экскурс в историю //Методы менеджмента качества. – 2003. – №1. – С.17-21.
2. Адлер Ю. П., Щепетова С. Е. Качество: все выше, и выше, и выше...// Стандарты и качество. – 2002. – №8. – С64-67.
3. Ребрин Ю.И. Планирование процесса управления качеством. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m93/4_1.htm
4. Егоров А. М. Этапы улучшения качества процессов. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nickart.spb.ru/clause/text_24.php
5. Прохоров Ю.К. Пути повышения качества. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.litsoch.ru/referats/read/354214/>
6. Замятина М. Особенности учета затрат на качество продукции. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://masters.dgtu.donetsk.ua/2012/iem/larin/library/article3.htm>

Филонов О.В.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Рыбникова Г.И., к.э.н., доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

МЕНТАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ДОНБАССА

Менталитет народа оказывает значительное влияние на характер экономической деятельности в стране. Современный донецкий менталитет – это симбиоз украинского, русского и советского архетипов. В данной работе были практически исследованы ментальные особенности донецких студентов и их склонности к ведению бизнеса. В процессе управления, в том числе государственного, необходимо учитывать качества и характерные черты населения.

Ключевые слова: менталитет, общество, молодёжь, управление, пословицы, поговорки

Key words: mentality, community, young people, management, administration, proverbs

Постановка проблемы. Экономика – это одна из гарантий государственного суверенитета. Каждый народ уникален и наделён определёнными склонностями, чертами, то есть имеет свой менталитет. Чтобы построить эффективную экономику и успешное государство, важно учитывать ментальные особенности: опираться на сильные стороны и нивелировать те присущие народу качества, которые могут помешать достижению цели.

Анализ последних исследований и публикаций. Менталитет народа ярко выражен в пословицах и поговорках, художественной литературе. Такой подход в изучении русского менталитета используют Гречановская А.А., Песоцкая С.А. и Крутых Е.В. Больших успехов в изучении «советского человека» как архетипа добился Ю. Левада, а также его последователь Л.Л. Гудков.

Цель статьи. Существенных исследований донецкого менталитета в последние 25 лет не проводилось. Наша задача - выяснить, каковы основные черты менталитета молодёжи Донбасса, а также - какое влияние эти черты могут оказывать на характер экономической деятельности края. Эти знания необходимы для эффективного управления человеческим капиталом в Донецке.

Изложение основного материала исследования. Развитие государства зависит от его экономики. В свою очередь, экономическая активность в стране определяется энтузиазмом и предприимчивостью бизнесменов. Значительную роль в данном вопросе играет менталитет. Данный тезис поддерживает и экономист Дуглас Норт, в своей нобелевской лекции он отметил, что «...для успешного осуществления реформ необходимы изменения институциональной системы и мировоззренческих основ общества, поскольку решения, принимаемые экономическими агентами, зависят, в конечном счете, от ментальных моделей» [1].

В нынешних тяжёлых для Донбасса условиях, важно объективно оценивать возможности и склонности населения, чтобы принимать действенные решения, разрабатывать и внедрять подходящие стратегии. В данной работе мы поставили перед собой задачу выяснить, каковы основные черты менталитета молодёжи Донбасса, а также - какое влияние эти черты могут оказывать на характер экономической деятельности края.

На наш взгляд, лучшее определение понятию «менталитет» сформулировала И.В. Емельякина: «менталитет – это сформировавшийся на базе социального и духовного опыта предыдущих поколений устойчивый комплекс основополагающих представлений и проявлений субъектов социума, ориентирующий и во многом детерминирующий общественное и индивидуальное сознание и поведение» [2]. То есть история определяет характер жизни людей и их отношение к окружающему миру, а выражение этот базис находит в поступках, мировоззрении, а также в народной мудрости (поговорки, пословицы, художественные произведения).

Современный Донецк и Луганск расположены на территории 2 исторических земель: Слобожанщины и Донщины (земли Войска Донского). Заселение Слобожанщины началось только в середине XVII века. Первыми оседлыми жителями здесь стали крестьяне с Правобережной Украины. В конце XVIII века 85% населения составляли этнические украинцы, по данным ревизии 1795 года [3, 4-6]. Донские казаки осели на своих исторических землях в середине XVI века. В Войско Донское могли вступать все: украинцы, русские, представители малых народностей. Кроме того, на территориях современного Донецка и Луганска компактно проживали греки, евреи, армяне, татары и другие этнические группы. Национальный состав населения постоянно менялся. По данным переписи населения 2001 года, в Донецкой и Луганской областях проживало 7,4 млн. человек, из которых 57% украинцы и 38% русские [4].

Таким образом, территории современного Донецка и Луганска в течение 3 веков входили в состав России (СССР), и на протяжении всей истории развития Донбасса здесь проживали, в основном, русские и украинцы. Можно предположить, что менталитет современных дончан – это некий симбиоз украинского и русского менталитета. Как на территории современной России, так и на территории Украины существовало крепостное право. Для обеих стран было характерным своеволие чиновников и дворян, зависимость крестьян от барина, что, в свою очередь, не давало стимула трудиться.

Следует отметить, что украинская и русская культура и история взаимосвязаны. Население Украины и России, зачастую, разделяет одинаковые жизненные ориентиры, что выражается в языке: многие украинские и русские пословицы и поговорки звучат одинаково и имеют одинаковое значение.

С.А. Песоцкая в отношении экономической активности русских выделяет следующие устойчивые элементы ментальности, проявляющиеся в языке:

1. Противоречивое отношение к власти («До Бога высоко, до царя далеко»).
2. Соборность как проявление коллективистского начала («Один в поле не воин», «С миру по нитке – голому рубашка», «Не имей сто рублей, а имей сто друзей», «В тесноте да не в обиде») [5].
3. Нищелюбие и, как следствие, неуважение права собственности («С милым и в шалаше рай»).
4. Уверенность в том, что честным путем невозможно разбогатеть («Бедность – не порок»), как следствие негативное отношение к деньгам («Лишние деньги – лишние хлопоты»).
5. Отсутствие стимула к работе («Работа – не волк, в лес не убежит») [5; 6].

Нельзя также не отметить русское «авось», как квинтэссенцию русского менталитета. В.О. Ключевский определил «авось» как неспособность к размеренному «плановому» труду и, напротив, готовность к мобилизационным моделям жизни с краткосрочным напряжением всех сил и эмоциональным надрывом [5]. Возможно, именно «авось» мешает русскому человеку успешно вести бизнес, развивать государство. Европейские государства развивались планомерно, по схеме «постановка цели – достижение цели», в то время как, в России (и в Украине) постоянно прибегали к крайностям и резким сменам курса.

Что же касается украинской ментальности, то украинский (и советский) писатель Остап Вишня в своём произведении «Чухраинцы» выделил такие «глубинные национальные черты» воплощённые в языке народа: «Если бы знать (заранее)» (русская и украинская пословица «Знал бы, где упадёшь, соломку бы подстелил»), «Забыл», «Опоздал», «Как-нибудь оно будет» (русский аналог «авось»), «Я так и знал» [7].

Как можно видеть, две культуры очень похожи.

Существенное влияние на жителей Донбасса (и всего бывшего СССР) оказала советская система. В 1920-30-х годах руководством СССР была разработана программа воспитания новой исторической общности на территории республик, новой гражданской идентичности, которая называлась «советский человек». Советский Союз стал «плавильным котлом» для народов и этносов. Архетип «советский человек» сложился с формированием советской тоталитарной системы и служил в качестве её опоры [8, 22]. Основные представления, которые лежат в основе типа «советский человек», следующие:

- исключительность «нашего» (советского, русского) человека и его превосходство над другими народами;
- «принадлежность» государству (ожидание «отеческой заботы от начальства», принятие произвола властей как должного и прочее);
- уравниательные, антиэлитарные установки;
- соединение превосходства с ущемлённостью (комплекс неполноценности).

Отметим, что данные характеристики «советского человека» во многом двойственны и противоположны. Ю.А. Левада выделил такие основные черты советского человека: принудительная самоизоляция, государственный патернализм, эгалитаристская иерархия, имперский синдром [8, 23]. Эти черты «советского человека» обусловили пренебрежительное отношение к предпринимательской деятельности, покорность государству. На наш взгляд, особенности советского менталитета во многом ограничивают активность молодежи в экономической сфере.

Как отмечают исследователи, консервативные и реставрационные тенденции, которые наблюдаются и сегодня на постсоветском пространстве (в том числе, и на Донбассе), сохраняются благодаря архетипу человека, сложившимся ещё в первой половине XX века [8, 21]. Причём, Л.Д. Гудков отмечает, что современная молодёжь наследует некоторые черты «советского человека», хотя более не считает его образцовым.

Как мы видим, русский и украинский менталитет, черты «советского человека», в основном, не располагают к успешной коммерческой деятельности. Однако уже четверть века мы живём в других реалиях. С переходом к рыночной экономике в сознании людей появляется идея о том, что собственность – это хорошо, и ее можно добыть своим трудом. Также происходит приобщение к западному культу материального благополучия.

В середине февраля 2016 года нами был проведён социологический опрос среди студентов ДонНТУ, с целью выявить характерные особенности донецкого менталитета среди молодёжи. Статистическая выборка состоит из 51 человека, студенты проходили опрос анонимно, средний возраст опрошенных составил 20,5 лет. 59% респондентов – девушки, 41%, соответственно, - юноши. Полные результаты опрос представлены в Приложении 1.

В вопросах № 1, 2, 11, 12 были зашифрованы характерные черты, которые выделил Остап Вишня в украинском менталитете. Ответы респондентов свидетельствуют о том, что молодые дончане стараются планировать свою деятельность (39%), однако 76% опрошенных периодически забывают о делах, которые должны были выполнить. Также для 60-80% респондентов их неудачи являются скорее неожиданностью, чем прогнозируемой реальностью (вопросы №2 и 11). 67%

опрошенных часто или иногда действуют «на авось», что является характерной чертой русского менталитета.

47% опрошенных студентов считают, что власти нельзя доверять полностью, и она не защищает интересы народа (вопрос №3). Однако 32% предпочитают жёсткую вертикаль власти (монархия и президентская республика) горизонтальным системам, которые обычно в большей степени отражают интересы населения. А 34% не интересуются политикой или вовсе не имеют представления о государственном устройстве (вопрос №15).

Также большинство опрошенных (68-80%) не считает, что материальное благополучие – это самая важная составляющая жизни (вопросы №4, 5, 7, 8). 51% респондентов относятся к деньгам как к чему-то приходящему, хотя умение распоряжаться деньгами является, по мнению студентов, одним из основных факторов достижения успеха (вопрос №13). 61% опрошенных студентов считает, что к работе следует относиться ответственно, а 16% выделяет трудолюбие как самое важное человеческое качество.

Стоит особо отметить склонность молодых дончан к индивидуализму (вопросы №13, 14, 16 и 17). Основными факторами достижения успеха они считают высокий интеллект и способности (49% опрошенных), а одним из самых важных качеств в человеке – решительность и чувство ответственности. 61% студентов предпочли бы свободу равенству, а 74% уверены, что человек сам вершит свою судьбу.

Также хорошо выражена приверженность старому укладу жизни, в нашем случае к советскому. 62% студентов считает, что традиции и нормы важнее, чем модернизация и инновации. Хотя, на наш взгляд, малая часть современной донецкой молодёжи имеет чёткое представление, в чём заключаются советские традиции и нормы, и, что важнее, готова следовать данным правилам. 20 и 24% опрошенных считают, что самые главные качества в человеке – это уважение к другим людям и чувство ответственности соответственно. Эти черты являются характерными для «советского человека».

Таким образом, проведённый нами опрос подтверждает следующее:

- дончанам свойственны черты украинского и русского менталитета, что детерминировано историей;
- молодые дончане наследуют черты, характерные для «советского человека», однако, по сравнению с советским периодом, опрошенные более склонны к проявлению индивидуальности;
- менталитет дончан не способствует ни созданию правового государства (надежда на «Царя-батюшку»), ни развитию мощного малого и среднего бизнеса, так как отношение к власти и материальным благам в молодёжной среде неоднозначно.

Выводы. Выявленные нами особенности донецкого менталитета свидетельствуют о том, что процесс построения государства на Донбассе, а также его базиса - эффективной экономики, будет сопряжен с рядом социальных и культурных препятствий. Чтобы добиться успеха, донецкое общество должно преодолеть эти преграды, и начать следует с молодёжи – поколения, которое через 10-20 лет станет уштурвала государства.

Первоочередная задача, на наш взгляд, это развитие понимания особенностей национальной ментальности. Знание о том, кто есть народ, необходимо для строительства государства и развития общества в целом.

Давно назрела необходимость серьёзных реформ в образовательной сфере: учёба не должна быть конвейером по «впрыскиванию» знаний в головы молодых людей. Формулы типа «нужно учиться, чтобы сдать ЗНО или ЕГЭ», «хороший диплом – залог успешной карьеры» должны остаться в прошлом. В молодых людях нужно воспитывать человеческие качества и готовить их к реальной жизни.

Необходимо научиться ставить правильные цели, разрабатывать планы и следовать им, ведь без цели невозможно регулировать процесс и контролировать результат.

На наш взгляд, справиться с этими задачами могут только образовательные учреждения. Инициатива проведения реформ должна быть «сверху», так как на Донбассе всегда была слабая самоорганизация, но мощные административные рычаги.

Приложение 1

Таблица - Результаты социального опроса «Менталитет и экономика»,
февраль 2016 года

№	Вопрос	Вариант ответа	% (n=51)
	Пол:	Жен Муж	59 41
	Возраст:	Средний возраст	20.5
1	Когда вы занимаетесь какой-либо работой, есть ли у вас точный план действий и виденье её результата?	Да, я всегда придерживаюсь заранее составленного плана Нет. Зачем нужны планы. Как-нибудь оно будет. Бывает по-разному.	39 8 53
2	Верна ли поговорка «Кабы знал, где упасть, соломки бы подстлал»?	Да, верна Нет, не верна	80 20
3	Верна ли поговорка «До Бога высоко, до царя далеко»?	Да, верна Нет, не верна	47 53
4	Верна ли поговорка «Деньги – что навоз: то нет, то целый воз»?	Да, верна Нет, не верна	51 49
5	Верна ли поговорка «В тесноте да не в обиде»?	Да, верна Нет, не верна	71 29
6	Верна ли поговорка «Работа – не волк, в лес не убежит»?	Да, верна Нет, не верна	39 61
7	Верна ли поговорка «Бедность – не порок»?	Да, верна Нет, не верна	80 20
8	Верна ли поговорка «С милым и в шалаше рай»?	Да, верна Нет, не верна	68 32
9	Верна ли поговорка «Один в поле не воин»?	Да, верна Нет, не верна	46 54
10	Часто ли вы полагаетесь на авось (на удачу) в важных делах?	Да, довольно часто. Нет, я всегда тщательно готовлюсь к ответственным делам. Бывает по-разному.	18 33 49
11	Свойственна ли вам фраза: «Я так и знал/знала» (в случае, когда вас постигает неудача)?	Да, свойственна. Нет, не свойственна. Мои неудачи – это результат неучтённых заранее факторов. Иногда на свои неудачи я реагирую именно так.	22 38 40
2	Часто ли вы забываете о делах, которые должны были выполнить?	Да, постоянно. Нет, никогда не опаздываю. Случается.	8 16 76
3	Основными факторами достижения успеха, на ваш взгляд, являются:	Влиятельные родственники Высокий социальный статус семьи Богатые родители Умение обходить закон Высокий интеллект и способности Хорошее образование Умение распоряжаться деньгами Хорошее здоровье	4 10 3 5 49 10 14 5
4	Какие качества, на ваш взгляд, являются наиболее важными в человеке?	Трудолюбие Чувство ответственности Решительность Настойчивость	16 20 25 7

Продолжение таблицы 1			
		Бережное отношение к вещам и деньгам Толерантность Уважение к другим людям	3 5 24
5	Какая форма государственного правления, на ваш взгляд, является наиболее эффективной?	Монархия Президентская республика Парламентская республика Смешанная республика Затрудняюсь ответить.	14 18 16 18 34
6	Что важнее равенство или свобода?	равенство свобода	39 61
7	Можете ли человек сам определять свою судьбу?	Да, всё в этой жизни зависит только от нас. Нет, судьба человека заранее предопределена. Затрудняюсь ответить.	74 10 16
8	Что важнее модернизация и инновации или традиции и нормы	модернизация и инновации традиции и нормы	38 62

Список использованных источников

1. Норт Дуглас. Функционирование экономики во времени [Электронный ресурс] / Дуглас Норт // Отечественные записки. - №6. - 2004. - Режим доступа: <http://www.strana-oz.ru/2004/6/funkcionirovanie-ekonomiki-vo-vremeni>
2. Макеева Е.А. Менталитет в системе общественных отношений / Е.А. Макеева // Вестник Казанского технологического университета. - №1. - 2013. - С.313-315.
3. Танцюра В.І. Історія Слобідської України: навчальний посібник / В.І. Танцюра, О.О. Пересада. - Х.: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2013. - 366 с.
4. Численность и состав населения Донецкой/Луганской области по итогам Всеукраинской переписи населения 2001 года [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://2001.ukrcensus.gov.ua/rus/results/general/nationality>
5. Гречановская А.А., Крутых Е.В. Житейская психология: русский менталитет в пословицах / А.А. Гречановская, Е.В. Крутых // Международный журнал экспериментального образования. - 2014. - №6. - С.37-38.
6. Песоцкая С.А. Введение в теорию межкультурной коммуникации: учебное пособие / С.А. Песоцкая / Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2012. - 212 с.
7. Вишня О. "Чухраїнці". [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.linguistika.com.ua/ostap-vishnya/ostap-vishnya-chukhra-nts>
- Гудков Л.Д. "Советский человек" в социологии Юрия Левады / Л.Д. Гудков // Общественные науки и современность. - №6. - 2007. - С. 16-30.

Фирсов В. А.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Шарнопольская О. Н., к.э.н., доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

ВНЕДРЕНИЕ МЕТОДОВ ЭКСТРАПОЛЯЦИИ В АНТИКРИЗИСНОЕ КАДРОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье рассмотрены особенности кадрового планирования на малых предприятиях с учетом методов экстраполяции с целью эффективного антикризисного управления. Предложенные рекомендации будут способствовать появлению новых эффективных социально-экономических систем.

Ключевые слова: кадровое планирование, кризис, управление, метод экстраполяции.

Keywords: human resource planning, crisis management, the extrapolation method.

Постановка проблемы. Современные макроэкономические сдвиги имеют особенно высокую степень динамики, что находит отражение во всех аспектах хозяйственной деятельности любой социально-экономической системы. Это стало причиной усиленного развития такого направления управленческой деятельности, как антикризисный менеджмент. В данный момент, грамотная работа отделов антикризисного управления, может стать единственным шансом на спасение всей организации. Однако, перед специалистами, занимающимися антикризисным управлением, выстраивается ряд препятствий. Одним из самых ощутимых барьеров преодоления кризиса является кадровый, в силу необходимости набирать и сокращать персонал, обеспечивая должный уровень материальной и нематериальной компенсации. Дополнительной проблемой, также является тот факт, что, на протяжении последних двадцати пяти лет, практика эффективного использования теоретических результатов и опыта западной школы менеджмента на территории постсоветского пространства сталкивалась с объективными экономическими трудностями переходного периода: неразвитостью рыночных механизмов; несовершенством нормативно-правовой базы; слабым информационным обеспечением инвестиционного процесса; факторами обусловленными общей нестабильностью экономической и политической ситуации - что является причинами развития кризисных явлений в государствах, находящихся на данной территории.

Цель статьи. Цель данной статьи заключается в обосновании необходимости повышения уровня качества антикризисного кадрового планирования в малом и среднем бизнесе Донецкой области и предоставлении рекомендаций по внедрению в них методов экстраполяции.

Изложение основного материала исследования. Нестабильность рыночной экономики, и тем более, отдельных ее частей, изменение объемов производства и сбыта, значительное падение производства. Это следует рассматривать не как совпадение неудовлетворительных ситуаций, а как некую общую закономерность свойственную рыночной экономике. Кризисные ситуации, возникающие в результате отсутствия соответствующих профилактических мероприятий, могут привести к чрезмерной разбалансированности экономики предприятия [1].

Основы антикризисного управления предприятием на территории Донца в теоретическом и практическом плане нуждаются сегодня в дальнейшей разработке и совершенствовании. В большинстве случаев с целью координации и стимулирования

бизнес-процессов, происходящих на предприятии механически переносятся методы и приемы антикризисного управления, заимствованные из стран рыночной экономики, которые без учета особенностей отечественных условий трудно адаптируются к практической хозяйственной деятельности.

Антикризисное управление — это совокупность форм, методов и средств реализации антикризисных процедур и операций, направленных на стабилизацию состояния внутри социально-экономической системы и ее развитие в кризисных условиях. Антикризисный менеджмент включает в себя как прогнозирование, с целью предупреждения кризиса, так и оперативные меры по устранению негативных его последствий. Помимо этого, одной из главных задач антикризисного менеджмента является разработка стратегии антикризисного развития.

В настоящей статье особое внимание будет уделено одному из элементов управления, а именно кадровому планированию в кризисных условиях, так как это - один из важнейших аспектов не только антикризисного менеджмента, но и любой управленческой деятельности. В моменты обострения кризисов, руководителям часто приходится сокращать персонал, что негативно отражается на их репутации, требует разработки новой организационной структуры. И то и другое подразумевает под собой потери, которых можно избежать, если правильно подойти к вопросу профилактических мер в кадровой политике.

Кадровая политика - это направление управленческой деятельности, заключающее в себе совокупность методов и принципов, набор норм и правил в области работы с персоналом, которые должны быть осознаны и определенным образом сформулированы для создания максимально рационального кадрового состава и эффективного распределения человеческого ресурса в социально-экономической системе.

В процессе исследований кризисных явлений и их влияния на человеческий ресурс, появился антикризисный кадровый менеджмент, задачей которого является определение необходимого алгоритма действий, направленных на стабилизацию функционирования и развития организации. Б. Еремин и Т. Базаров, в своем труде "Управление персоналом" изучали типологию кризисов, возникающих в организациях, находящихся на различных стадиях жизненного цикла. Например, стадия формирования персонала характеризуется наличием в организации специалистов или новаторов, которые готовы ориентироваться на потребности рынка, создавая и предлагая новый продукт. После, когда организация достигает стадии стремительного роста, на смену работнику - "творцу" должен приходиться работник - "реализатор", который обеспечивает распространение производимой продукции по всей доступной для организации территории. И так для каждой стадии жизненного цикла.

Но, в кризисной среде, следует уделять внимание не только вопросу о специализации персонала. Не менее важно уделить внимание вопросу об оптимальной его численности. Одним из самых распространённых методов кадрового планирования является метод скорректированной экстраполяции.

Экстраполяция, в общем понимании - это метод научного исследования, который основан на распространении прошлых и настоящих тенденций, закономерностей, связей на будущее развитие объекта прогнозирования. Методы экстраполяции наиболее распространенные в группе формализованных. Цель методов экстраполяции – показать, к какому состоянию в будущем может прийти объект, если его развитие будет осуществляться с той же скоростью или ускорением, что и в прошлом. Методы экстраполяции достаточно широко применяются на практике, так как они просты, дешевы, и не требуют для расчетов большой статистической базы. Использование методов экстраполяции предполагает два допущения: а) основные факторы, тенденции прошлого сохраняют свое проявление в будущем; б) исследуемое явление развивается по

плавной траектории, которую можно выразить, описать математически. Названные допущения в большинстве случаев характерны для экономических процессов [3]. Стоит заметить, что этот метод используется, в основном, на предприятиях крупного масштаба. Подобные исследования помогут руководителям малых и средних организаций правильно спланировать, сколько и каких специалистов необходимо нанять, что позволит свести к минимуму потребность в увольнении лишних сотрудников и найма недостающих.

Современное состояние экономики региона свидетельствует, что глубина современных экономических и политических проблем требует разработки новой концепции устойчивого антикризисного развития социально-экономических систем, результатом которой должна стать эффективная экономика, способная обеспечить высокий уровень социального развития региона [4]. Для повышения уровня качества антикризисного кадрового планирования в малом и среднем бизнесе Донецкой области с учетом рекомендаций по внедрению в них методов экстраполяции целесообразно следующее:

–открытие государственной антикризисной консалтинговой службы, бесплатно оказывающей консультационные услуги для начинающих предпринимателей, открывающих предприятия на территории Донецка и близлежащих городов и платные для остальных. Это, также, создаст дополнительные рабочие места, что позитивно скажется на рынке вакансий.

–создание консалтинговых центров в донецких высших учебных заведениях, где разработкой реальных решений предпринимательских проблем будут заниматься ученые и магистранты, что будет способствовать установлению партнерских отношений между вузами и потенциальными работодателями.

Выводы. Реализация предложенных мероприятий будут способствовать появлению новых эффективных социально-экономических систем на территории донбасского региона, способных функционировать и развиваться в кризисных условиях, а также позитивно влиять на комплексное экономическое развитие государства.

Список использованных источников

1. Фінансовий словник-довідник / Дем'яненко М.Я., Лузан Ю.Я., Саблук П.Т., Скупий В.М. та ін.; за ред. Дем'яненка М.Я.. – К.: ІАЕУААН. – 2003. – С. 507
2. Управление персоналом. Под ред. Базарова Т.Ю., Еремина Б.Л. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ, 2002. — 560 с.
3. Новикова Н.В., Поздеева О.Г Прогнозирование национальной экономики. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://udik.com.ua/books/book-1291/chapter-44241/>
4. Шарнопольская О.Н. Особенности методологического исследования устойчивого развития социально-экономических систем в кризисных условиях // Стратегия устойчивого развития в антикризисном управлении экономическими системами. Сборник материалов международной научно-практической конференции 22 апреля 2015 г. –ДонНТУ: Донецк, 2015. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://ea.dgtu.donetsk.ua:8080/jspui/handle/123456789/29471>

Фоменко А.С.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Давлианидзе Я.С., к.э.н.

доцент кафедры «Экономика предприятия»

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ В УСЛОВИЯХ СПАДА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

В статье приводятся основные показатели доли инвестиций в России, позволяющие выявить наиболее уязвимые субъекты и группы субъектов Российской Федерации, потенциальные точки выхода из кризиса, определить направления корректировки трансфертной политики государства. Выделяются приоритетные стратегические направления повышения инвестиционного климата, акцентируя внимание на росте частных инвестиций.

Ключевые слова: валютный курс, инвестиции, инвестиционная активность, основные фонды, прибыль, экономический кризис.

Keywords: exchange rate, investment, investment activity, fixed assets, profit, economic crisis.

Постановка проблемы. Инвестиционная деятельность является одной из важнейших сфер экономики любой страны, способствующая достижению ее стратегических целей. Инвестиции являются неотъемлемой частью деятельности большинства предприятий, опыт функционирования которых свидетельствует о том, что вопрос о выборе инвестиционного проекта для финансирования в условиях неопределенности со стороны «внешней среды», вызванной нестабильностью экономического климата, колебаниями курса валюты и рыночной конъюнктуры, инфляцией и прочими факторами, остается открытым.

Отдельные аспекты выбора наиболее эффективного инвестиционного проекта остаются недостаточно исследованными. Проблема возникает в силу ограниченности финансовых ресурсов инвестора и отсутствия четкой системы приоритетов.

Цель статьи. Цель статьи заключается в оценке инвестиционной активности субъектов Российской Федерации, а также в стратегическом выборе вектора развития государства в рамках сложившейся модели мировой экономики.

Анализ последних исследований и публикаций. Общие вопросы, связанные с обоснованием инвестиций отражены в трудах И. Фишера, Э. Соломона, У. Шарпа, Д. Трейнера, Д. Литнера, Л. Крушвица, а также в многочисленных трудах отечественных авторов, таких как А.В. Воронцовский, В.К. Гуртов, Д.С. Алексанов, П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц и др.

Изложение основного материала исследования. Инвестиции – текущее вложение разнообразных ресурсов, включая денежные, с целью получения выгод в будущем. Инвестиционная деятельность (инвестирование) – совокупность инвестиционных решений по срокам, рискам и объектам инвестирования и практических действий по их реализации [1].

Управление инвестиционной деятельностью направлено:

- на поиск наилучших для инвестора по соотношению «риск - время (горизонт) - выгоды (прибыль, доход)» объектов инвестирования;
- соблюдение и контроль графика инвестиционных оттоков и времени получения выгод (выхода из инвестиционного решения);

- построение мотивирующих механизмов для инициаторов, координаторов и исполнителей инвестиционных мероприятий [1].

На протяжении 2015 г. наблюдалось стремительное снижение цен на нефть, которое началось еще в 2014 г. В связи с этим курс национальной валюты оставался волатильным, что сделало анализ стоимости активов для многих инвесторов проблематичным. Изменения в геополитической обстановке влияют на условия функционирования и развития экономики страны. Растет стоимость заимствований на внешних и внутренних рынках кредита, происходит отток средств не только спекулятивных, но и портфельных инвесторов, сокращаются источники финансирования инноваций [2]. Происходит существенное падение абсолютных и относительных объемов вложений в машины и оборудование, что грозит проблемами для будущего экономического роста.

В России, несмотря на восстановление во многих секторах экономики после кризиса 2008-2009 гг., рост инвестиций замедлился: в реальном выражении в 2001-2008 гг. они росли в среднем на 13% в год, а в 2009-2015 гг. – на 1% в год.

Снижение инвестиций удерживает спрос и занятость в отраслях машиностроения, стройматериалов и в строительстве, сокращает спрос на кредиты. Тем самым спад инвестиционного спроса распространяется дальше в экономике. В 2014 г. выросли инвестиции в добычу полезных ископаемых, но упали – в обрабатывающие производства и недвижимость. Таким образом, в 2015 г. объем инвестиционного рынка недвижимости сократился на 17% – до 3 млрд. долл., также снизился средний размер сделки – со 100 млн. долл. 2-3 года назад до 58 млн. долл. в 2015 г. (рис. 1). Снижение инвестиций в обрабатывающую промышленность может негативно отразиться на процессе импортозамещения.

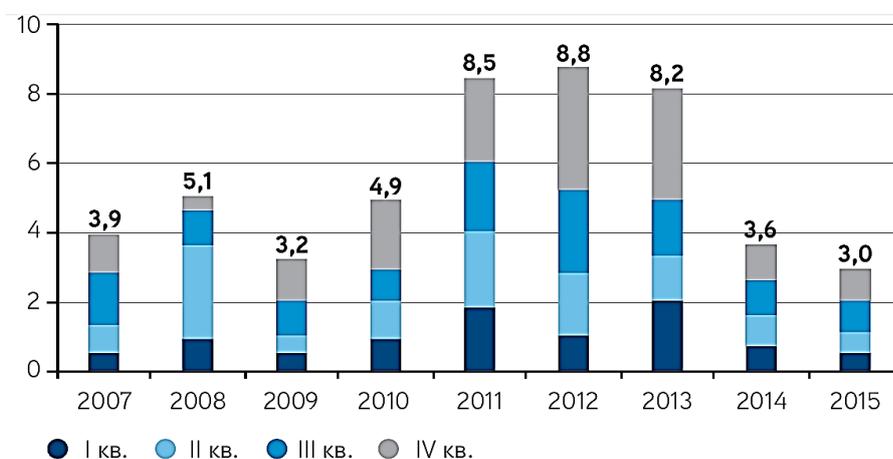


Рис. 1. Объем инвестиций в недвижимость, млрд. долл.

За последние десять лет показатель доли инвестиций в использованном ВВП России подвергся значительным колебаниям: в 2007 г. он превысил 25% ВВП, в 2009 г. упал до 17%, к 2011 г. вырос до 24%. Однако, уже в 2012 г. быстрый восстановительный рост российских инвестиций и экономики в целом, закончился – начался инвестиционный спад. По итогам 2014 г. норма накопления в России упала до 20% ВВП. Именно инвестиционный спад стал одной из ключевых причин замедления российской экономики, он же ухудшает перспективы ее возвращения к быстрому росту.

Важна не только норма накопления, но и ее отношение к приростам ВВП, а именно, сколько процентов ВВП тратится в разных странах на инвестиции пропорционально 1-процентному приросту ВВП. В развивающихся странах это

отношение находится на уровне 3-5, а в развитых странах в последние годы растет и может превышать 10 [3].

В номинальных рублях объем инвестиций за 2001-2008 гг. вырос в 7,5 раз, а за 2009-2014 гг. – в 1,5 раза (табл.1). В реальном выражении инвестиции за 2001-2008 гг. выросли в 2,7 раза (в среднем на 13% в год), а за 2009-2014 гг. – менее чем на 7% (на 1% в год). Основной объем инвестиций (более 40%) попадает в категорию «здания (кроме жилых) и сооружения», но ее вес постепенно снижается.

В целом динамика инвестиций в различные виды фондов в последние годы весьма схожа. Несколько по-другому ведет себя жилищное строительство, которое в кризисном 2009 г. сократилось сильнее всех и стало восстанавливаться лишь с 2011 г. При этом по итогам 2014 г. на фоне общего спада инвестиций именно вложения в жилые здания существенно выросли – сразу на 19%. Основной объем инвестиций в российскую коммерческую недвижимость традиционно сосредоточен в г. Москва, на которую в 2015 г. пришлось 87% от общего объема транзакций, что на 5% выше показателя 2014 г. Снижение объема инвестиций в регионы объясняется возросшими в кризисный период рисками, а также рублевой структурой региональных сделок, что отражается на снижении объема таких транзакций в долларовом эквиваленте.

Упали в 2014 г. и вложения в машины и оборудование, причем сразу на 10%, вернувшись почти на уровень 2008 г. В долгосрочном плане именно вложения в оборудование играют важнейшую роль в повышении уровня производительности труда и эффективности производства. По данным Федеральной службы государственной статистики, доля оборудования в суммарных вложениях в основной капитал страны между 2005 г. и 2014 г. сократилась с 41% до 36%. Это снижение указывает на будущие проблемы страны - нехватку технологий параллельно с избыточным строительством зданий и сооружений, которые медленно окупаются и намного меньше влияют на рост эффективности.

Таблица 1

**Инвестиции в основной капитал в России по видам основных фондов,
2000-2014 гг. [3]**

Показатели	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Инвестиции в основной капитал, трлн номин. руб.	1,17	3,61	8,78	7,98	9,15	11,04	12,59	13,45	13,53
в том числе, %									
жилые здания	11,3	12,0	13,6	13,0	12,2	12,7	12,2	12,5	15,3
здания (кроме жилых) и сооружения	43,1	40,4	42,6	43,7	4,3	43,3	44,2	41,5	40,9
машины, оборудование, транспортные средства	36,6	41,1	37,7	37,2	37,9	37,9	37,6	38,8	35,9
прочие	9,0	6,5	6,1	6,1	6,6	6,1	6,0	7,2	7,9
в трлн. руб. 2014 года									
Инвестиции в основной капитал, всего	4,8	7,9	12,7	11,0	11,7	12,9	13,8	13,9	13,5
жилые здания	0,5	1,0	1,7	1,4	1,4	1,6	1,7	1,7	2,1
здания (кроме жилых) и сооружения	2,1	3,2	5,4	4,8	5,1	5,6	6,1	5,8	5,5
машины, оборудование, транспортные средства	1,7	3,3	4,8	4,1	4,4	4,9	5,2	5,4	4,9
прочие	0,4	0,5	0,8	0,7	0,8	0,8	0,8	1,0	1,1

Более 85% инвестиций направляется в объекты, находящиеся в российской собственности, из них 2/3 – частные. При этом доля инвестиций в частную собственность быстро растет (с 51% до 58% за два года), а в государственную (федеральную и региональную) – падает, что свидетельствует об урезании государственных инвестиционных расходов.

В структуре инвестиций по видам деятельности произошли некоторые изменения (рис. 2). Начиная с 2010 г. инвестиции в добычу полезных ископаемых стали превышать инвестиции в обрабатывающие производства и к 2014 году достигли 2,1 трлн. руб. Среди основных отраслей инвестирования остается сектор транспорта и связи: в 2014 году объем инвестиций в него составил более 3 трлн. руб.

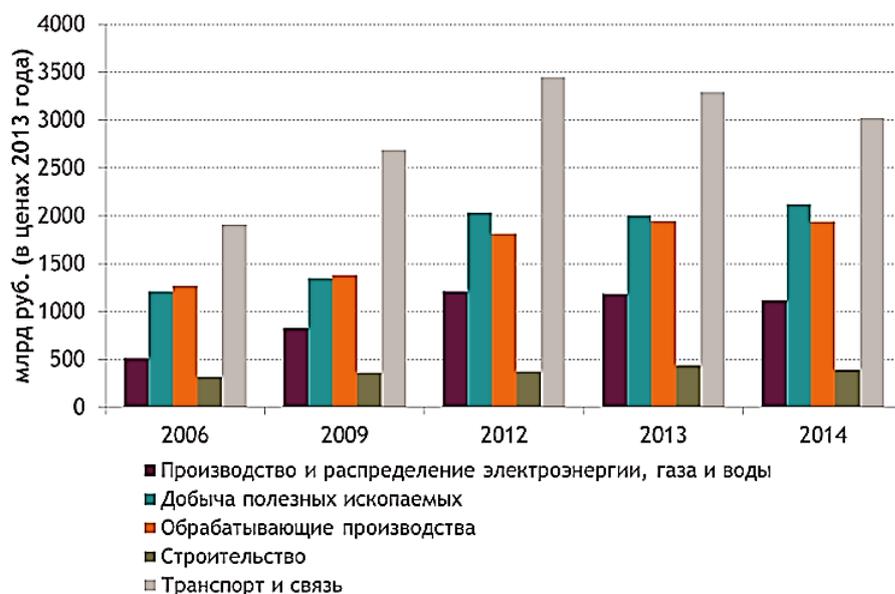


Рис. 2. Динамика объема инвестиций в основной капитал (по полному кругу организаций) по видам деятельности в сопоставимых ценах 2013 г., 2006-2014 гг.

Анализ динамики инвестиций в региональном разрезе позволяет выявить наиболее уязвимые субъекты и группы субъектов Российской Федерации, потенциальные точки выхода из кризиса, определить направления корректировки трансфертной политики государства. По итогам I полугодия 2015 г. менее половины регионов нарастили объем инвестиций в основной капитал. В 2012-2014 гг. значительная доля компаний по всем группам регионов осуществляла инвестиции с целью замены изношенного оборудования, особенно в сырьевых экспортоориентированных регионах – 69% в 2014 г. (табл. 2).

Для этих регионов характерно выделение как модернизационной, так и экспансионной направленности инвестиций, тогда как развитые и среднеразвитые регионы и финансово-экономические центры в последние годы больше демонстрируют вложения в модернизацию. В менее развитых регионах инвестирование с целью увеличения мощности преобладает над модернизацией, но заметен положительный сдвиг в сторону внедрения новых технологий [3].

В сложившихся политических и экономических обстоятельствах необходимо осуществить стратегический выбор вектора развития государства в рамках сложившейся модели мировой экономики. Сокращение и отток иностранных инвестиций из РФ необходимо компенсировать другими факторами, повышающими эффективность ее экономики. Так же необходимо учитывать перспективы создания

интегрированного евразийского рынка капитала, тесно связанного с появлением новых финансовых инструментов и работающих с ними портфельных инвесторов.

Таблица 2

**Основные цели инвестирования в основной капитал по группам регионов,
2012-2014 гг., % опрошенных компаний [3]**

Показатели	Замена изношенной техники и оборудования			Повышение эффективности производства за счет внедрения новых производственных технологий			Увеличение производственной мощности с неизменной номенклатурой продукции		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Финансово-экономические центры	56,0	56,3	59,0	27,3	4,0	34,7	21,3	20,0	26,0
Сырьевые экспортеры	69,8	66,8	69,3	39,8	40,0	38,5	47,5	44,5	44,5
Развитые	64,5	60,5	62,8	32,1	33,6	33,0	25,9	23,3	21,8
Среднеразвитые	57,7	52,3	51,9	25,2	25,7	24,2	29,2	23,9	21,0
Менее развитые	52,8	48,3	43,6	13,0	11,1	27,6	29,7	29,4	32,7

Несмотря на существенное сокращение спроса на инвестиции, основной причиной глубокого падения будет являться недостаток источников финансирования. Собственные средства предприятий могут повыситься в результате ослабления обменного курса и повышения доходов экспортеров, а также в результате ускорения внутренней инфляции при снижении относительных издержек на труд [4].

Выводы. Таким образом, продолжение инвестиционного кризиса чревато погружением экономики в длительную рецессию и, как следствие, ведет к падению уровня жизни и отставанию от стран-конкурентов. Однако, в настоящее время не существует механизма, способствующего улучшению ситуации. Поэтому выход из кризиса возможен только вследствие роста частных инвестиций и повышения их эффективности, а это возможно при условии существенного улучшения инвестиционного климата посредством серьезных институциональных изменений, поднимающих уровень доверия.

Список использованных источников

1. Теплова, Т. В. Инвестиции: учебник для бакалавров / Т. В. Теплова. – М.: ИД Юрайт, 2011. – 724 с.
2. Лансков, П. М. Внутренние инвестиции в финансовые инструменты рынков капитала стран ЕЭП / П.М. Лансков, Н.В. Максимчук, Г.Г. Дуисенова. – Алматы: 2015. – 59 с.
3. Динамика инвестиционной активности в условиях спада экономики России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/6394.pdf>.
4. Прогноз экономического развития России в 2015-2018 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.veb.ru/common/upload/files/veb/analytics/macro/progn15-18.pdf>

Храпко А.Б.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Жильченкова В.В., к.э.н., доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ КРИЗИСОВ И ИХ ПОСЛЕДСТВИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье рассматриваются причины и последствия кризиса как неотъемлемая часть экономики. Представлена классификация и краткая характеристика кризисов на предприятии.

Ключевые слова: кризис, виды кризиса, причины кризиса, последствия кризиса.

Keywords: crisis, types of crises, causes of the crisis, effects of the crisis.

Постановка проблемы. Актуальность данной статьи определяется процессами, происходящими в экономике предприятий, не зависимо от размера, вида деятельности или формы собственности, направленных на стабильное и успешное развитие. Зачастую любая организация сталкивается с проблемами, когда в условиях изменений возникает кризисная ситуация. Очень часто это не позволяет предприятию своевременно и адекватно реагировать на динамику развития кризисных процессов на предприятии.

Цель статьи. Целью данной статьи является изучение причин возникновения кризисных ситуаций на предприятии и их последствия. Многие авторы занимались вопросами кризиса, среди которых: И.В. Кривовязюк, А.В. Лукшина, Л.Ю. Карась, А.Н. Соломатина и многие др.

Изложение основного материала исследования. Рыночная экономика характеризуется неопределенной и быстро меняющейся средой, большими колебаниями цен, объемов продаж, величиной издержек и прибыли. Значительное число организаций находится в сложной ситуации, когда временами издержки могут превышать доход. На предприятиях возникает кризисная ситуация, которая может завершиться потерей платежеспособности и банкротством. Кризис предприятия всегда вызывается несоответствием его финансово-хозяйственных параметров параметрам внешней среды.

В настоящее время большинство предприятий не готовятся к кризисной ситуации, когда их дела идут удовлетворительно. Но в то же время количество кризисов не уменьшается, и на уровне оперативного или повседневного управления большинство компаний не в состоянии ни предвидеть их, ни предпринимать необходимые меры. Крупномасштабные кризисы уже кажутся встроенными в современную жизнь.

Все эти события нередко являются следствием простой случайности, то есть причин, несопоставимых с последствиями. Часто подобным образом развиваются кризисы, угрожающие предприятиям. Возникновение кризисных ситуаций на предприятии или в организации обусловлено самыми разнообразными причинами, которые в соответствии с теорией антикризисного управления могут быть разделены на экономические, технические, социальные, политические, природные и др. При этом отдельно рассматриваются внутренние и внешние по отношению к предприятию или организации причины, а сами кризисы разделяются на прогнозируемые и непредсказуемые [1, с. 17].

Техническая катастрофа или хроническая неплатежеспособность, приводящая к банкротству, происки конкурентов, конфликт в собственном трудовом коллективе или

некомпетентность руководства компании – вот далеко неполный перечень причин возникновения относительно прогнозируемых кризисов в организации. Главными причинами возникновения непредсказуемых кризисов являются, как правило, стихийные бедствия и другие форс-мажорные обстоятельства.

Последствия кризиса также могут быть достаточно разнообразными:

- необходимость уплаты штрафных санкций;
- смена руководства компании или собственника;
- массовые увольнения работающих;
- отзыв продукции с рынка;
- остановка производства;
- ликвидация (закрытие) предприятия;
- поглощение предприятия фирмой-конкурентом и др.

Главная причина большинства кризисов – нарушение безопасных условий функционирования предприятий и организаций. В настоящее время явно прослеживается тенденция к осложнению криминогенной обстановки вокруг различных компаний. Правоохранительные органы ежегодно выявляют десятки тысяч преступлений, совершенных в сфере экономики и влияющих на безопасность функционирования предприятий и организаций.

Причины такой ситуации достаточно многообразны:

- использование субъектами рыночных отношений различных форм недобросовестной конкуренции;
- отсутствие некоторых важных законов и невыполнение действующих законодательных актов по вопросам развития экономики и предпринимательства;
- социально-экономическая нестабильность в обществе;
- низкий жизненный уровень основной массы населения, увеличение безработицы и, как следствие, снижение гражданской ответственности членов общества за свои противозаконные действия;
- высокий уровень преступности в стране и укрепление межрегиональных связей организованных преступных групп с одновременным повышением их мобильности, технической оснащенности и финансовых возможностей.

Успешная работа любого предприятия и необходимость предотвращения кризисных ситуаций предполагает создание надежной и эффективной системы защиты всех факторов и условий его деятельности. Наиболее важными объектами защиты являются:

- личная безопасность персонала, работающего на данном предприятии;
- собственность предприятия в ее различных видах (недвижимость, оборудование, материальные, финансовые и информационные ресурсы, объекты интеллектуальной собственности и др.);
- права предприятия как самостоятельного субъекта рыночных отношений, в том числе права его структурных подразделений и отдельных сотрудников [2, с. 6].

Обеспечение безопасности предприятия и предотвращение кризисных ситуаций предполагают прежде всего квалифицированную оценку уровня различных видов риска в деятельности фирмы – геополитического, отраслевого, производственного, коммерческого, финансового, валютного, кредитного, транспортного, инвестиционного и др. Реальный уровень безопасности предприятия в значительной степени определяется умением их руководителей и специалистов эффективно использовать различные способы минимизации риска. Нарушение экономической безопасности предприятия и возникновение кризисной ситуации нередко являются следствием применения к нему другими хозяйствующими субъектами различных форм недобросовестной конкуренции.

Каждое предприятие имеет свой потенциал развития и условия его осуществления, при этом оно подчиняется всей социально-экономической системе. Поэтому на организации постоянно воздействуют как внешние определяемые воздействием экономики, так и внутренние факторы, зависящие от собственных циклов и кризисного развития. Разные этапы жизни компании характеризуются разными кризисными ситуациями и, соответственно, разными методами противостояния.

Причины кризиса могут подразделяться на объективные, связанные с циклическими потребностями реструктуризации, модернизации, и субъективные, обусловленные ошибками в управлении, природные (климат, недра, водная среда и др.) Причины кризиса могут подразделяться на внешние и внутренние. Первые связаны с действием макро- или внешнеэкономических факторов, вторые – с внутренними факторами, с рискованной стратегией маркетинга, несовершенством производства и управления, ограниченной инновационной и инвестиционной политикой, неэффективным управлением персоналом.

Для эффективного управления кризисом необходимо исследовать не только его причины, но и последствия. Например, в результате кризиса возможно обновление организации или ее ликвидация, оздоровление или усугубление ситуации. Кризис может иметь как позитивные, так и крайне негативные последствия. Возможна консервация кризисных ситуаций на довольно длительное время (например, политического). Последствия кризиса могут сводиться к резким изменениям или мягкому выходу. И послекризисные последствия в компании бывают длительными и непродолжительными, обратимыми и необратимыми, количественными и качественными.

Последствия кризиса определяются не только его природой и параметрами, но и эффективностью антикризисного управления. Последнее же зависит от профессионализма, системы мотивации, прогнозирования причин и последствий, искусства управления, эффективной методологии.

Если есть классификация и знание типа кризиса, есть возможности снижения его воздействия, обеспечения безболезненности его протекания. Согласно классификации, возникают общие и локальные кризисы. Общие кризисы охватывают всю социально-экономическую систему, локальные – одну или несколько подсистем [3].

По проблематике кризиса следует рассмотреть макро- и микрокризисы. Макрокризис охватывает всю народнохозяйственную систему. Микрокризис распространяется на отдельную проблему или группу проблем. Но кризис, будучи минимальным, может вовлечь в противоречия всю систему или весь процесс развития, так как все элементы взаимосвязаны и взаимодействуют в системе, проблемы решаются комплексно. Кризис охватывает все элементы, когда нет управления кризисными ситуациями, нет мер локализации и снижения его остроты, или наоборот, когда осуществляется намеренная мотивация развития кризиса. По структуре отношений в народнохозяйственной системе, по различной проблематике развития установлены следующие виды: экономические, психологические, организационные, социальные, технологические кризисы.

Экономические кризисы вызваны резкими противоречиями в экономике страны или отдельного хозяйствующего субъекта. К ним относятся кризисы производства и реализации товара, отношений экономических агентов, кризисы неплатежей, конкурентных преимуществ, банкротства и пр. Среди экономических кризисов существуют финансовые кризисы в состоянии финансовой системы и финансовых возможностей. Социальные кризисы возникают при развитии противоречий различных социальных групп. Часто социальные кризисы являются продолжением кризисов экономических, но иногда возникают и отдельно.

В совокупности социальных кризисов следует указать политический кризис – противоречия в политическом устройстве общества, кризис власти, кризис противоречий в интересах различных социальных групп, классов, в управлении обществом.

Организационные кризисы возникают вследствие противоречий в процессах обособления и интеграции, распределения функций, проектирования организационной структуры, как отделение административных единиц. Организационный кризис проявляется обострением противоречий в процессе организации производства и управления.

Психологические кризисы – это кризисы психологического состояния человека, например, стресс, чувство неуверенности, неудовлетворенности работой, страха, правовой защищенности. Технологический кризис – это кризис новых технологических идей в условиях наличия потребности в новых технологиях. По причинам возникновения кризисы разделяются на природные, экологические, общественные. Первые вызваны воздействием человека на окружающую среду, землетрясениями, ураганами, пожарами, климатическими изменениями, наводнениями. Это представлено на рис. 1.

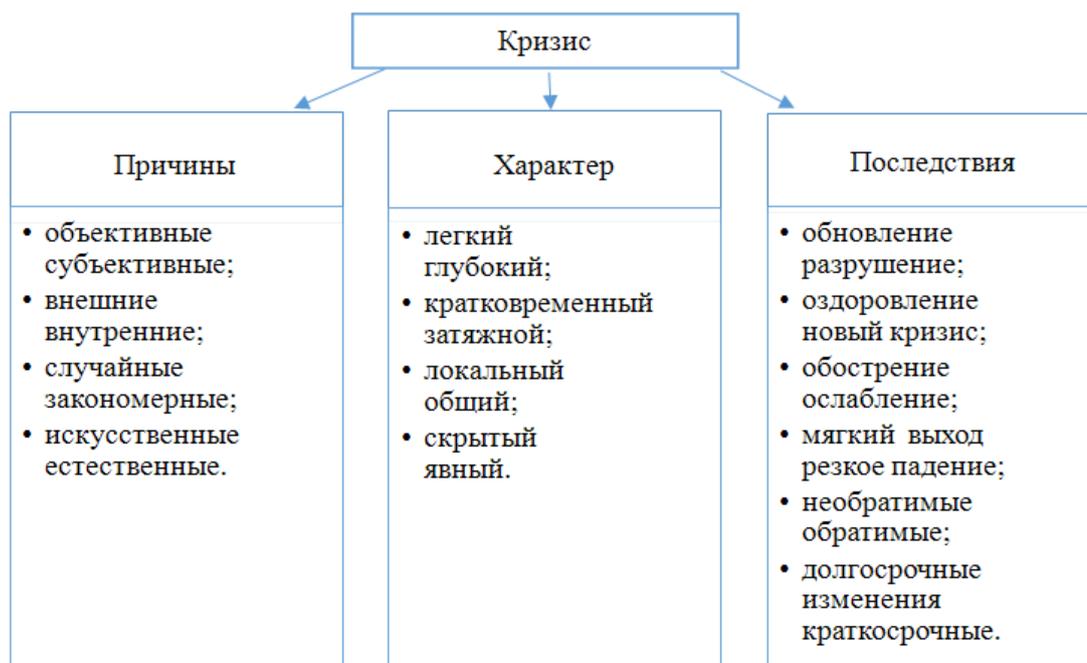


Рисунок 1 – Классификация кризисов

Кризисы также могут быть предсказуемыми (закономерными) и данными (случайными). Предсказуемые кризисы могут предсказываться и возникают под воздействием объективных факторов развития – необходимости модернизации производства, бизнес-процессов под воздействием макроэкономических факторов.

Неожиданные кризисы возникают вследствие ошибок в управлении, действия сил природы, активизации социально-экономических процессов. Разновидностью предсказуемых кризисов является циклический кризис, возникающий периодически и имеющий известные фазы своего наступления и протекания, существуют также кризисы явные и латентные (скрытые). Первые протекают заметно и просто распознаются. Вторые – скрытые, развиваются незаметно и крайне опасны. Также кризисы подразделяются на легкие и глубокие.

Глубокие кризисы могут дестабилизировать части или всю социально-экономическую систему. Легкие, мягкие кризисы протекают более последовательно и безболезненно. Совокупность возможных кризисов также делится на кратковременные и затяжные.

В настоящее время стало особенно актуально прогнозирование, а также распознавание кризисов взаимоотношения человека с природой – экологических, возникающих при изменении природных условий, вызванных деятельностью человека; истощении ресурсов, загрязнении окружающей среды, возникновении опасных технологий, пренебрежении требованиями законов природного равновесия.

Фактор времени чрезвычайно важен в кризисной ситуации, чем длительнее кризис, тем он проходит болезненнее. Затяжные проходят болезненно и сложно. Они, как правило, связаны с отсутствием навыков управления критическими ситуациями, непониманием сути и параметров кризиса, его причин и возможных последствий [4, с. 43].

Кризисная ситуация серьезно угрожает функционированию всей системы и вытекает из внешних условий. То есть, если меры по выходу из кризиса оказываются недостаточными для устранения проблемы, кризисная ситуация продолжается. Для организаций кризис – это дезинтеграция, которая затрагивает систему не только как единое целое, но также оказывает фатальное воздействие на ее первоосновы, ее суть. Кризис – это «разрушитель системы», затрагивающий эмоциональный, познавательный и поведенческий аспекты.

В целом, кризисы обычно сокрушают организации, а также влияют на эмоциональные, когнитивные и поведенческие возможности ее членов. Для того, чтобы распознать кризис, необходимо своевременно обнаружить симптомы, определить факторы, свидетельствующие о возможности наступления кризиса, и выявить его причины. Средствами обнаружения возможности наступления кризисной ситуации в организации служат интуиция и опыт, анализ и диагностика состояния. Их следует применять на всех этапах существования предприятия, поскольку возможна ситуация, при которой она может оказаться в глубоком кризисе на пике своего развития или при весьма благоприятной внешней экономической обстановке.

Выводы. Таким образом, антикризисное управление в организации должно иметь место не только, когда кризис уже наступил, а начинаться и продолжаться с первых дней его существования постоянно. Для этого должны профессионально и результативно применяться методы антикризисного управления. Необходимо учитывать влияние внешних и внутренних факторов на деятельность организации при проведении финансового анализа и разработке мер по предупреждению наступления кризисного состояния организации, а в случае все же его возникновения – по выходу из него и восстановлению нормального функционирования организации.

Список использованных источников

1. Карась Л.Ю. Предпринимательский риск в деятельности менеджера // Экономика и коммерция. – 2010. – № 1. – С. 17-21.
2. Соломатина А. Кризис как возможность // Финансовый директор. – 2008. – № 9. – С. 6-8.
3. Лукшина А.В. Проблема управления предприятием в кризис [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2010/Economics/63699.doc.htm
4. Кривовязюк И.В. Антикризисное управление как определяющая предпосылка развития современного предприятия // Экономика и государство. – 2011. – № 12. – С. 43 - 47.

Цуркан В.Д.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Харина Е.В., к.э.н., доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Обоснована необходимость разработки теоретических положений инновационного пути развития для достижения и повышения устойчивости, конкурентоспособности и эффективности развития промышленных предприятий, в современных кризисных условиях, на основе научно-технического прогресса.

Ключевые слова: научно-технический прогресс, инновация, конкурентоспособность, эффективность, устойчивость, развитие, потребительская значимость, практическое применение.

Keywords: scientific and technological progress, innovation, competitiveness, efficiency, stability, development, consumer relevance, practical application.

Постановка проблемы. В современных условиях хозяйствования необходима разработка теоретических положений по повышению устойчивости и эффективности развития промышленности на основе инноваций, т.е. на основе экономики знаний. Необходимо повышать эффективность национального хозяйства на основе качественного совершенствования факторов производства, то есть на основе широкого использования достижения научно-технического прогресса. От успешной реализации инновационной политики зависит конкурентоспособность страны и её место в мировой экономике.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучению проблем, связанных с инновационной деятельностью, посвящены труды многих зарубежных и отечественных ученых. Теоретические основы экономической политики и инноваций разрабатывали такие известные зарубежные ученые и практики, как Г. Александер, Р. Брейли, А. Вебер, Дж. Кейнс, А. Леш, С. Майерс, П. Самуэльсон, У. Шарп, Й. Шумпетер. Огромный вклад в исследование вопросов инновационной деятельности внесен такими отечественными учеными, как В.Н. Амитан, А.М. Гальчинский, Н.В. Герасимчук, А.Г. Голиков, М.И. Долишний, С.И. Дорогунцов, О.А. Кухленко, В.М. Лушкин, В.К. Симоненко, Л.Н. Шутенко и другие.

Изложение основного материала исследования. Инновация — это, по существу, качественно новая комбинация использования экономических ресурсов. «Производить — значит комбинировать имеющиеся в нашей сфере вещи и силы. Производить нечто иное или иначе — значит создавать другие комбинации из этих вещей и сил» [3, с. 132].

Разделяя мнение большинства ученых в том, что инновация должна характеризоваться, прежде всего, своим практическим применением и востребованностью рынком следует выделить таких ученых как В.М. Аньшина, С.А. Филина, которые рассматривали инновации как конечный результат деятельности (процесса), имеющий социально-экономическую или коммерческую эффективность, который воплощен в виде:

- а) нового или усовершенствованного продукта;
- б) новой или усовершенствованной технологии;

в) новых организационно-технических решений административного, коммерческого, правового характера.

Инновации порождают особый тип развития, который изменяет, совершенствует конкурентоспособность технологий, внедренных в производство, а продукция или услуга, получившая спрос на рынке, обуславливает изменения в организационно-технических решениях производственного характера[2,с.41].

Промышленность все активнее применяет к новым товарам, услугам и формам организации бизнеса новые технологии. И конкретное преимущество на рынке сейчас имеют организации, осуществляющие долгосрочную стратегию инновационного развития, ориентированную на разнообразные потребности рынка. Постоянное и непрерывное создание и реализация нововведений - главный фактор преуспевания в конкурентной борьбе любого предприятия, региона и даже страны в целом. Чтобы выжить, выиграть и постоянно повышать уровень благосостояния населения, нужно непрерывно улучшать и преобразовывать продукцию, услуги, совершенствовать производственные и управленческие функции на базе инноваций и инновационных технологий. Реализация нововведений, инноваций, а также полученных новых научно-технических достижений в производстве новых или недостающих товаров, технологий и услуг имеет определяющее значение для развития экономики страны и подъема жизненного уровня населения; способствует повышению производительности труда, созданию новых отраслей промышленности, сферы услуг и рабочих мест, улучшению качества обслуживания и росту конкурентоспособности отечественных товаров на мировом рынке.

Главная цель промышленной инновационной политики – это приоритетное развитие отечественной наукоемкой промышленности, способной обеспечивать выпуск конкурентоспособной продукции для реализации на мировом рынке. Главный фактор развития современной высокотехнологичной и конкурентоспособной промышленности были и остаются высококвалифицированные кадры[1,с.5].

Инновационная деятельность обусловлена потребностями и необходимостью перехода к инновационному типу воспроизводства, интенсивной модернизации промышленных структур в посткризисный период в целях выхода на конкурентоспособный уровень. Это предполагает структурную дифференциацию, с одновременным сочетанием процессов и новых форм инновационного развития, совершенствования управления инновационными и инвестиционными процессами промышленности, образования, науки, инфраструктуры, с ними связанными.

Выводы. Таким образом, к задачам по управлению инновационным развитием предприятия относят: работы по маркетинговой поддержке инноваций; вопросы по организации инвестирования инноваций; решение проблем по преодолению сопротивления изменениям со стороны персонала; выстраивание системы взаимоотношений с субъектами рынка; оптимизация процессов управления создаваемой интеллектуальной собственностью; развитие производств отдельных видов наукоемкой промышленной продукции на основе отечественных технологий; ориентация на применение ресурсосберегающих технологий. Оценка особенностей инновационного развития промышленных предприятий и развитие теории и методологии в данной сфере даст возможность существенно повысить эффективность и результативность инноваций, что позволит обеспечить высокий уровень конкурентоспособности не только отдельных промышленных предприятий, но и отраслей, регионов и экономики страны в целом.

Список использованных источников

1. Ерохин С.А. Инновационная модель промышленного роста //Актуал.проблемы экономики.К.:Библиотека КНТЭУ,2013.-№12.- с.3-7.
2. Лагута И.В. Инновационная обусловленность интенсивной модернизации в промышленности. // Экономика и вопросы социально-экономического управления// Сборник научных статей Институт управления и права. М. – 2009 г . № 3,с.85.
3. Шумпетер Й. А. Теории экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер. — М. : Эксмо, 2007.с.401.

Цыбульник А.С.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Капыльцова В.В., к.э.н., доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

МИГРАЦИОННЫЙ КРИЗИС В ЕВРОПЕ: ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ И ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ

В статье рассмотрены причины возникновения современного миграционного кризиса на территории европейских стран; определены негативные «внешние эффекты» миграционных потоков на экономическую и социальную ситуацию в Евросоюзе; выявлены и проанализированы основные подходы и мероприятия по его нейтрализации, разработанные и реализуемые представителями государств ЕС для определения наиболее действенных и эффективных путей урегулирования и стабилизации сложившейся общественной ситуации на территории современной Европы.

Ключевые слова: международное сообщество, общественной безопасности, миграции кризис, вооруженные конфликты, геополитическое положение, миграционное движение нелегальной миграции, социальные пособия беженцам статус беженца.

Keywords: the international community, public security, migration crisis, armed conflict, geopolitical position, migratory movement illegal migration, refugees 'refugee status' social benefits.

Постановка проблемы. Вне всякого сомнения, в современном мировом сообществе в целом и в Европе в частности частота возникновения конфликтных и кризисных ситуаций существенно возросла, что обусловлено высоким уровнем конфликтности внутригосударственных и международных отношений, которые, в свою очередь, обострились на фоне происходящих военных действий в Сирии и других регионах и способствовали возникновению миграционного кризиса в Европе.

Цель статьи. Целью данного исследования является выяснение главных причин возникновения миграционного кризиса на территории европейских стран, выявление и анализ основных подходов и мероприятий по его нейтрализации, разработанных и реализуемых представителями государств Европейского Союза (ЕС) для определения наиболее действенных и эффективных путей урегулирования и стабилизации сложившейся общественной ситуации на территории современной Европы.

Изложение основного материала исследования. Как показывает опыт прогнозирования геополитической обстановки последних лет, зарождающиеся кризисы и конфликты не поддаются своевременному распознаванию и диагностике. Примерами тому являются многочисленные протестные движения, имевшие место на постсоветском пространстве и Ближнем Востоке, к которым экспертное политологическое сообщество было не готово, несмотря на повторявшиеся предпосылки и сценарии организации подобных революций. Так, волна «арабских революций» в странах Северной Африки и протестных движений в Украине, Киргизии, Грузии и Молдавии даже привели к устранению правящих режимов в результате применения технологий манипулирования сознанием человека.

Сравнительно-исторический подход к анализу и прогнозированию политических процессов, применявшийся ещё в эпоху «биполярности», когда две «сверхдержавы» определяли основные параметры мирового развития, а страны – участницы военно-

политических союзов соблюдали «блоковую» дисциплину и активно поддерживали политику США или СССР на международной арене, на сегодняшний день потерпел неудачу. В те времена в прогнозировании применялась линейность развития обстановки от текущего состояния на государственном и международном уровнях.

В настоящее время ситуация коренным образом изменилась. Социально-политические процессы, протекающие в государственных и международных системах, приобрели свойства нелинейности развития из-за появившихся возможностей практически для всех членов «социальных» сетей влиять на развитие политических процессов. Всё это значительно осложняет выявление и диагностику зарождающихся конфликтов и кризисных ситуаций.

Как показывает проведенный анализ, в 90-е гг. XX ст. в мире насчитывалось около 170 конфликтных зон, из которых 30 – находилось в активной фазе. В начале нынешнего столетия их число начало снижаться и в настоящее время стабилизировалось на отметке 5-7 вооружённых конфликтов [1]. Однако, при этом возросло число внешних и внутренних их участников.

Главной особенностью современных конфликтов и кризисов внутригосударственного и регионального масштабов является широкое прямое или косвенное вовлечение в них заинтересованных внешних субъектов международной политики, стремящихся оказывать военную, финансовую и информационную поддержку одной из сторон в своих интересах, а также влиятельных международных организаций. Как показывают события в Ливии и Сирии, это не позволяет властям соответствующей страны считать такой конфликт своим «внутренним вопросом», даже если он и оказывается таковым с международно-правовой точки зрения.

Второй особенностью большинства современных конфликтов является их ценностное измерение, реализуемое в форме борьбы этнических и культурно-конфессиональных идентичностей. При этом ценностный фактор часто используется в качестве идеологического обоснования и пропагандистского прикрытия для сторон конфликта. Третьей особенностью современных конфликтов является их «тотализация», означающая вовлечённость в конфликт широкой международной общественности. При этом инструментом «тотализации» выступают СМИ и социальные сети, создающие общественное мнение, которое влияет на позиции глав государств и международных организаций.

Иными словами, значительное число внешних и внутренних участников конфликта, его нечётко очерченные географические границы, взаимообусловленность многих социально-экономических, конфессиональных и гуманитарных аспектов делают его развитие труднопредсказуемым и превращают его анализ и прогноз в сложнейшую задачу со многими «неизвестными». Примером можно считать военный конфликт в Сирии, который способствовал массовому притоку беженцев в Европу, создав условия для возникновения так называемого миграционного кризиса.

Европейский миграционный кризис возник в начале 2015 г. в связи с многократным увеличением потока беженцев и нелегальных мигрантов в Европу из стран Северной Африки, Ближнего Востока и Южной Азии и неготовностью ЕС к их приёму и распределению. Данный миграционный кризис является крупнейшим в Европе со времён Второй мировой войны. С января по сентябрь 2015 г. в государствах – членах ЕС было зарегистрировано более 700 тыс. чел., ищущих убежище [2].

Как показывают результаты проведенного нами исследования, основной причиной возникновения массового миграционного движения является экономическая, политическая и национально-правовая нестабильность, в том числе войны и вооружённые конфликты, дестабилизирующие ситуацию в регионах: Гражданская война в Ираке, Гражданская война в Сирии, войны в Афганистане (2001-2014 гг. и 2015 г.), война в Ливии, военная операция против ИГИЛ, кризис в Сербии и Косово,

вооружённый конфликт на юго-востоке Украины, религиозные столкновения в Нигерии, конфликты в Йемене и Пакистане.

Как правило, непосредственными причинами резкого увеличения численности беженцев в Европу 2015 г. являются:

отсутствие перспектив социально-экономического развития: продолжающаяся гражданская война в Сирии, войны в Ираке и Афганистане;

ухудшение финансирования лагерей для беженцев в Турции, Ливане и Иордании и, как следствие, сокращение рациона питания беженцев, введение платы за использование воды и электричества, а также отсутствие возможности для детей беженцев посещения соответствующих учебных заведений;

расширение территорий, находящихся под контролем Исламского государства, что обусловило рост численности беженцев и переполнение лагерей;

«открытие» беженцами более «безопасного» маршрута через Средиземное море;

решение правительства Македонии о выдаче беженцам трёхдневных виз, что позволило мигрантам без регистрации пересекать страну в направлении Европы и, тем самым, стимулировало миграционный поток.

Как следствие, непосредственными причинами возникновения кризиса в Европе в результате резкого увеличения численности беженцев в 2015 г. являются:

отсутствие финансирования, поскольку бюджеты европейских стран составлялись без учёта расходов на содержание беженцев;

отсутствие единой Концепции по распределению беженцев на территории ЕС;

отсутствие свободного жилья для беженцев;

отсутствие соответствующего персонала (нехватка персонала для регистрации беженцев, полицейских для пограничного контроля и сопровождения, переводчиков и т.д.).

Так, в 2015 г., согласно данным Евростата, в Европу прибыло 1,25 млн. беженцев, что более, чем в два раза превысило уровень 2014 г. (562,68 тыс. чел.). При этом основной состав беженцев – это сирийцы (29%) (причём половина из них попросила впервые убежище именно в Германии), 14% всех беженцев в Европе – это жители Афганистана, 10% – иракцы (рис. 1) [3].

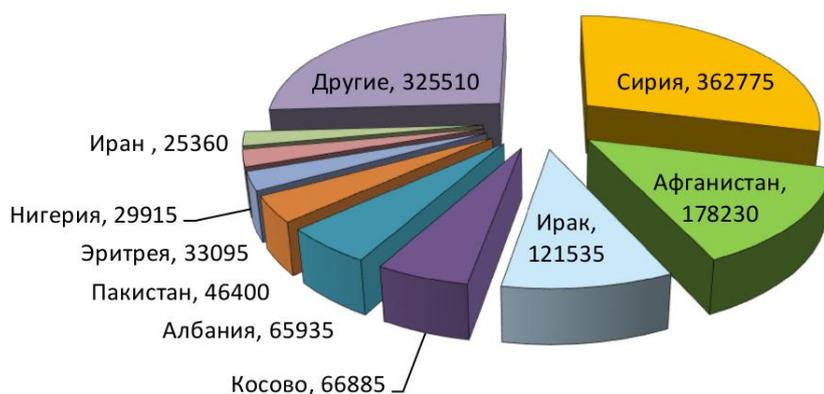


Рис. 1. Численность и соотношение беженцев соответственно странам гражданства

Как показывает анализ фактов, наибольший процент одобрения заявок на получение «статуса беженца» из обратившихся продемонстрировали Болгария (91% по данным IV квартала 2015 г.), Мальта (91%), Нидерланды (86%), Дания (77%), Кипр (76%) и Германия (72%). Во Франции и Великобритании эти показатели значительно ниже и составляют соответственно 28% и 37%. При этом следует заметить, что 98%

заявок от сирийцев получают положительный ответ, в то время как уровень одобрения выходцев из Балкан составляет менее 3% [3]. Однако Европа, несмотря на рост напряжённости внутри ЕС, продолжает проводить «мягкую» политику в отношении беженцев. Естественно, что это негативно сказывается на рейтинге политических лидеров – они теряют доверие на фоне массовых беспорядков и увеличения экономической «нагрузки».

Кроме того, европейские страны предоставляют довольно широкие «социальные» преференции. По оценке МВФ расходы на мигрантов в Европе в 2016 г. будут варьировать примерно от 1% национального дохода до совершенно незначительной доли в Великобритании, Испании и на Кипре. Хотя МВФ даёт положительный прогноз в отношении роста экономики ЕС в результате интеграции мигрантов (за счёт использования дешевой рабочей силы, с учётом квалификации мигрантов, их знания европейских языков и других факторов) [2].

Безусловно, миграционный кризис имеет серьёзные негативные «внешние эффекты». Первым из которых можно считать – это риски раскола Европы с перспективой выхода из состава ЕС Великобритании (за выход страны из ЕС готовы проголосовать 43% жителей, 17% воздержались от голосования) [4]. При этом Европа отчётливо разделилась на страны, выступающие за приём мигрантов и страны с «антимиграционными» настроениями. Причём восточноевропейские страны попытались возложить вину за происходящее на западные страны, поскольку последние участвуют в военной операции в Сирии. В Восточной Европе также растёт недовольство относительно принятого в сентябре 2015 г. Плана ЕС по распределению 120 тыс. беженцев и мигрантов. Кроме того, Словакия и Венгрия пытаются оспорить решение о распределении мигрантов в Европейском суде юстиции в Люксембурге.

Наряду с этим, страны ЕС устанавливают все более жёсткие условия для беженцев с целью снижения своей «привлекательности». Так, Австрия пошла на нарушение законов ЕС и объявила, что будет принимать в сутки не более 80 заявлений на предоставление убежища. В Дании с февраля текущего года вступил в силу Закон, предоставляющий полиции право обыскивать и изымать у иммигрантов деньги и ценные вещи на сумму более 10 тыс. датских крон (примерно \$1,5 тыс.) [4]. Такие меры уже были введены Швейцарией и некоторыми землями Германии. Формально отобранные средства пойдут на покрытие расходов на приём и содержание беженцев. В Дании также действует запрет для некоторых беженцев на перевозку своих семей в страну в течение трёх лет после получения убежища. Германия ввела положение о высылке на родину беженцев из тех стран, которые признаны безопасными – Албании, Косово, Черногории, Марокко, Алжира и Туниса. В Германии также стали действовать ограничения на расселение беженцев, требуется прохождение курсов профессиональной подготовки для молодых иммигрантов, часть расходов на которые должны взять на себя сами беженцы. Швеция ввела временную проверку документов на границе с Данией, то есть все прибывающие на автобусах, поездах и судах с юга не смогут попасть без соответствующих разрешений.

Во-вторых, к негативным «внешним эффектам» также следует отнести рост террористической угрозы. В Европе распространено убеждение, что вместе с мигрантами проникают террористы и вербовщики, поскольку более 50% так называемых беженцев – это молодые мужчины из «зон» конфликтов. Так, в 2014 г. власти Нидерландов выявили среди «просителей» убежища 50 подозреваемых в военных преступлениях. В 2015 г. они идентифицировали 30 чел. подозреваемых. По данным Европола, в Европе сейчас могут находиться порядка 5 тыс. джихадистов, прошедших обучение в тренировочных лагерях террористов. Некоторые участники парижских терактов вернулись в Европу под видом беженцев. Эти сообщения

формируют в европейском сообществе «атмосферу страха и неприятия» к беженцам, что активно используют в своей деятельности оппозиционные политики.

В-третьих, негативным «внешним эффектом» является дестабилизация общественной безопасности, что подтверждают прошедшие беспорядки в немецких городах Кёльн, Гамбург, Штутгарт, Берлин, Франкфурте-на-Майне, Нюрнберг (в канун нового года), а также в Швеции, Финляндии, Австрии, Швейцарии и других странах Европы. При этом беженцы совершают преступления против женщин, обвиняются в нанесении телесных повреждений и воровстве.

В-четвертых, негативным «внешним эффектом» следует считать изменение европейской «идентичности», «размытие» христианства мусульманством. Учитывая тот факт, что в Европе беженцы – это те, кто только временно прибыл в страну и покинет её, как только будет такая возможность, европейские программы не предусматривают никакой адаптации или интеграции беженцев.

Исходя из всего выше изложенного, с учётом отрицательного влияния «необузданных» миграционных процессов на общую ситуацию в Европе, представителями государств ЕС были разработаны и реализуются такие основные подходы и мероприятия по нейтрализации данного кризиса, в частности:

создание «заградительной» стены (местами с «колючей» проволокой и полицией) для предотвращения попыток нелегального пересечения границы;

введение временного контроля на границах (ввели Бельгия, Дания, Германия, Венгрия, Австрия, Словения, Швеция и Норвегия), причём европейские страны также планируют создать общую пограничную службу ЕС в составе 1,5 тыс. чел.;

ликвидация лагерей беженцев в местах их массового «скопления» (например, власти Франции приступили к демонтажу строений на территории лагеря беженцев в Кале, где пребывает около 4 тыс. чел., стремящихся добраться до Великобритании. Всех мигрантов переселяют в ближайший лагерь. Власти Греции планируют расселить стихийный лагерь беженцев, сформировавшийся в Идомени на греко-македонской границе);

привлечение к преодолению миграционного кризиса сил НАТО, прежде всего, с целью информирования греческой и турецкой береговых охран для более эффективного выполнения последними своих функций;

формирование соответствующих договоренностей с Турцией, через территорию которой в Европу «проложен» самый многочисленный маршрут, через который идёт мощный поток беженцев («европейский» подход сводится к сдерживанию потока беженцев в Турции. Для этого Анкаре планируется выделить около 3 млрд. евро в год с целью обеспечения достойных условий пребывания беженцев на территории Турции, а также с целью проведения соответствующего контроля над потоками мигрантов в Европу. При этом Турция также должна предоставлять разрешение на работу сирийским беженцам. Первыми такими проектами на сумму 95 млн. евро, объявленными Европейской комиссией, станут «Инициативы» в области образования и гуманитарной помощи. И, по заявлению президента Турции Р. Эрдогана, его страна уже приняла 3 млн. сирийцев и иракцев, затратив с 2011 г. \$10 млрд. на помощь мигрантам, в то время как ООН выделила им лишь \$455 млн. [4];

разработка (в марте 2016 г.) Еврокомиссией и представление Плана действий по спасению Шенгенской зоны, в котором предусмотрены такие меры, как: устранение Грецией недостатков контроля на внешних границах Шенгена; прекращение странами-членами процесса пропуска потока беженцев через свою территорию в другие страны-члены и т.п.

Выводы. Таким образом, на основе приведенного выше фактологического и статистического материала, можно констатировать наличие глубокого миграционного кризиса в Европе, который, в свою очередь, несет риски геополитического ослабления

положения отдельных европейских стран и Евросоюза в целом вследствие обострения внутренних противоречий, выявленных кризисом, а также приводит к ухудшению общественной безопасности и общей социально-экономической ситуации. При этом, к сожалению, решения, которые принимает Евросоюз, доказывают, что Европа не способна выступить «единым фронтом» против общего миграционного кризиса. Однако, с позиции мировой истории, происходящие данные события являются важным подтверждением и показателем того, что в основе политики любого государства, в первую очередь, лежат национальные интересы и только затем уже многочисленные обязательства в рамках международных договоров. В этой связи, представленные выше основные подходы и мероприятия по нейтрализации миграционного кризиса, разработанные и реализуемые представителями государств ЕС, на наш взгляд, будут способствовать урегулированию и стабилизации сложившейся общественной ситуации на территории современной Европы.

Список использованных источников

1. Лебедева М. М. Мировая политика: учебник [Текст] / М. М. Лебедева; М-во образования РФ. – М.: Аспект Пресс, 2007. – 365 с.
2. Миграционный кризис в Европе [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://geo-politica.info>.
3. Статистическая информация [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ec.europa.eu/eurostat>.
4. Современные кризисы и конфликты: особенности, сценарии развития и предотвращение [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://riss.ru>.

Шабуніна Т.Ю.

ГОУ ВПО «Донбасський державний технічний університет»

Татаренко В.А., к.э.н., доцент кафедри фінансов

ГОУ ВПО «Донбасський державний технічний університет»

УПРАВЛЕНИЕ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье исследуется платежеспособность предприятий, как показатель финансовой стабильности предприятия, а также разработка мероприятий по оптимизации финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.

Ключевые слова: платежеспособность, прибыль, предприятие, цена, ликвидность.

Keywords : solvency, profit, company, price, liquidity.

Постановка проблемы: изучение исследований посвященных платежеспособности предприятий, публикаций, позволяет сделать вывод по недостаточности рассмотрения механизма управления платежеспособностью предприятия.

Цель статьи. Целью статьи является обоснование элементов механизма управления платежеспособности.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследование платежеспособности предприятий является вопросом дискуссий многих отечественных и зарубежных экономистов, поскольку ухудшение платежеспособности или неплатежеспособность одного предприятия отражается на возникновении риска неплатежеспособности других предприятий. Поэтому, вопрос обоснования понятия «платежеспособность» рассматривался в трудах как зарубежных, так и отечественных, научных работников и практиков, в частности П. Ревентлоу, Е. Никбахта, И. Ворста, А. Гропелли, В.В. Ковалева, М.М. Крейниной, Г.В. Савицкой, А.М. Поддерегина, А.Д. Шеремета, И.О. Бланка, Л.А. Лахтионовой и других.

Изложение основного материала исследования. Предприятия, которые работают в условиях рыночных отношений, несут полную ответственность по своим обязательствам перед звеньями финансово-кредитной системы, поставщиками, своими работниками, а также за результаты своей производственно-финансовой деятельности. Способность предприятия своевременно погашать свои долговые обязательства характеризует финансовое состояние предприятия.

Проще говоря, если предприятие на своё развитие берет кредит на N-ную сумму, то её платежеспособность тем выше, чем скорее она может в случае надобности выплатить этот кредит. Это является своеобразным показателем финансовой стабильности предприятия. Если говорить обобщённо, то измеряется эта степень путём деления имеющихся в распоряжении предприятия средств на общую сумму долгов. Если она менее 0,2, показатель этот крайне низкий. Высокие показатели помогут предприятию "выжить" в период кризиса или просто во время финансовой нестабильности. Низкие же гарантируют банкротство практически при любом форс-мажоре [1, с.123].

Проблема заключается не только в том, как долго сможет выдержать предприятие в непредвиденных кризисных условиях. Уровень её ликвидности, платежеспособности - это один из показателей, важных для потенциальных партнёров. Выгодное партнёрство важно для любого предприятия, но если оно в перспективе может быть объявлено банкротом, лица, которые могут предложить длительное и плодотворное

сотрудничество, в большинстве случаев будут проходить мимо. Во избежание проблемы неплатежей между предприятиями, которые приводят к рискам неплатежеспособности, целесообразнее принимать такие меры:

а) отказ от финансовой операции, уровень риска по которой чрезвычайно высок и не отвечает критериям эффективной финансовой политики предприятия;

б) снижение удельного веса ссудных финансовых ресурсов в хозяйственном обороте; повышение уровня ликвидности активов путем увеличения удельного веса оборотных активов.

Основные меры, путём которых можно обеспечить повышение ликвидности, таковы:

- максимально возможное уменьшение стоимости дебиторской задолженности;
- увеличение прибыли;
- оптимизация структуры капитала предприятия;
- уменьшение стоимости материальных активов.

Для оптимизации производства необходимо прежде всего схема управления. Другие пути повышения платежеспособности - финансовая стабилизация и понижение дебиторской задолженности. Достигнуть этого можно, анализируя активы для их более рационального распределения, планируя всю финансовую деятельность предприятия и, помимо планирования, ещё и соблюдения сроков данных планов. Что касается финансовой стабилизации, здесь нужен очень грамотный подход, направленный на уменьшение ежемесячных расходов. Повышение платежеспособности также можно обеспечить рефинансированием дебиторской задолженности и ускорением её оборотов. Таким образом, можно увеличить сумму финансовых активов. С помощью установления нормативов, регулирующих запасы предприятия, проводится оптимизация материальных или товарных ценностей. Проведение технико-экономических расчётов также поможет в оптимизации.

Стремясь увеличить прибыль от продаж, предприниматель рассматривает различные варианты, некоторые из которых могут быть чрезвычайно рискованными, а некоторые - невыполнимыми. При этом различные решения проблемы, как правило, противоречат друг другу, и приходится останавливаться на каком-нибудь одном варианте. Ошибка в выборе может быть для предпринимателя довольно болезненной и даже привести компанию в убытки. Вот почему так важно, принимая решение, ориентироваться не на интуицию, а на математические расчеты и глубокий анализ рынка. Сегодня финансовый анализ — активно развивающееся направление в экономической науке и практике менеджмента. Он заслуженно считается инструментом научного познания и практического исследования процессов функционирования и развития хозяйствующих субъектов. Современные экономисты, менеджеры, маркетологи должны профессионально владеть методикой финансового анализа, поскольку любой бизнес начинается с вложения денег, протекает через движение денег и заканчивается результатами, имеющими денежную оценку. Активное развитие инструментальных средств финансового анализа связано с накоплением достаточно большого опыта разработки и детализации анализа на уровне экономических субъектов (предприятий и организаций) в нашей стране, а также происходящими динамичными изменениями в мировой и национальной экономике. Это требует нового взгляда на финансовый анализ как область научных и практических знаний, учета наработок многих поколений российских ученых и специалистов-практиков в области экономической науки, а также специфики и факторов развития аналитической мысли. [2, с.57].

При проведении финансового анализа принято использовать специфические методы, условия применения которых зависят от вида связи между анализируемыми явлениями. Если между результатом и факторами существует функциональная связь, то

в финансовом анализе используются как простейшие методы исследования (анализ абсолютных, относительных и средних величин, метод сравнения, балансовый метод, методы расширения и удлинения факторных систем, приёмы элиминирования), так и более сложный математический аппарат (интегральный метод, теорию оптимизации, симплекс-метод, имитационное моделирование и др.)

Относительные величины - это соотношение двух сопоставимых в экономическом понимании абсолютных величин. Они делятся на две основные группы:

- отношение между одноимёнными показателями;
- отношения между разноимёнными показателями.

Применение средних величин позволяет определить типичный признак определённой совокупности и абстрагироваться от индивидуальных особенностей отдельных величин. Главное условие применения средних величин – это качественная однородность исследуемой совокупности.

Метод сравнения позволяет производить сравнение анализируемых показателей с нормативными, отчетными, запланированными, максимальными, минимальными, оптимальными, с показателями предшествующих периодов.

Метод цепных подстановок предусматривает последовательную замену запланированных или базовых показателей фактическими.

Балансовый и сальдовый методы появились из бухгалтерского учета. Эти приемы основаны на взаимном балансировании результатов. Их использование базируется на ограниченности размеров ресурсов и жестких взаимосвязях между анализируемыми элементами. При этом при балансовом методе правая и левая части должны быть обязательно равны, т.е. должны балансировать. При сальдовом одна часть больше другой, т.е. имеется сальдо.

Метод расширения факторных систем осуществляется путем умножения и деления на одну и ту же величину.

Метод удлинения факторных систем заключается в том, что в исходной формуле входящие в нее показатели алгебраически расшифровываются исходя из их экономического смысла.

Методы элиминирования используются для выявления обособленного влияния на конечный результат одного фактора при условном устранении влияния остальных факторов. В аналитической практике используются следующие методы элиминирования: индексный метод, методы подстановок, методы разниц.

Метод сокращенных подстановок, при котором определяются результаты последовательных подстановок путем перемножения дроби – фактора и дроби – постоянного сомножителя.

Метод абсолютных разниц. Суть его: разница в величинах анализируемого фактора умножается на абсолютные величины сопряженных факторов.

Метод процентных разниц, при котором сначала определяется размер и направление влияния факторов в процентах, а затем в абсолютном значении.

Анализ профессиональной литературы и нормативных документов свидетельствует о наличии разных толкований сущности платежеспособности предприятия, противоречия, в методических подходах к расчету показателей, которые формируют ее уровень, и общую оценку платежеспособности предприятия. Финансовое состояние в плане платежеспособности, напротив, может быть достаточно переменчивым, вчера предприятие было платежеспособным, однако сегодня ситуация кардинально изменилась - пришло время рассчитываться со следующим кредитором, а у предприятия нет средств на счете, поскольку не поступил своевременно платеж за поставленную раньше продукцию.

Следовательно, показатели ликвидности и платежеспособности имеют важное значение в системе показателей деятельности предприятия, поскольку обеспечивают поддержку финансового равновесия предприятия.[3, с.51].

Выводы. Таким образом для повышения платежеспособности предприятия предлагаем активную управленческую деятельность включающую следующие элементы:

- уменьшение дебиторской задолженности;
- увеличение прибыли;
- оптимизация структуры капитала.

Управленческая деятельность по данным направлениям должна сочетаться с методами увеличения прибыли, как важного источника обеспечения платежеспособности предприятия.

Список использованных источников

1. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент / В.В. Ковалев. – М.: ИПБ- БИНФА, 2011.- 520 с.
2. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент / М.Н. Крейнина. - М.: Дело и сервис, 2012. – 436 с.
3. Павлов К.В. Финансово-регуляторные режимы стимулирования экономического развития // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. - 2012. - N 42. - С.51-63.

Шайда И.И.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Барыло И.В., ассистент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Цель данной работы состоит в рассмотрении методов обучения персонала, которые призваны подготовить персонал к правильному решению более широкого круга задач и обеспечить высокий уровень эффективности в работе. Определить преимущества и недостатки методов обучения с целью дальнейшего определения целесообразности их применения.

Ключевые слова: метод, персонал, обучение персонала, преимущества методов обучения, недостатки методов обучения, наставничество.

Key word. method, personnel training, the benefits of teaching methods, teaching methods flaws, mentoring.

Постановки проблемы. На сегодняшний день работодатели заинтересованы в том, чтобы иметь высококвалифицированный и компетентный персонал, способный создавать товары и услуги, которые могли бы успешно конкурировать с товарами и услугами, хлынувшими в нашу страну с Запада и с Востока. Обучение призвано подготовить персонал к правильному решению более широкого круга задач и обеспечить высокий уровень эффективности в работе. При этом оно позволяет не только повышать уровень знаний работников и вырабатывать требуемые профессиональные навыки, но и формировать у них такую систему ценностей и установок, которая соответствует сегодняшним реалиям и поддерживает рыночную организационную стратегию.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы обучения персонала является достаточно разработанными как в зарубежной, так и в отечественной литературе. Существует множество концепций и школ управления персоналом и его обучения, множество точек зрения, порой даже противоположных. Наиболее известными отечественными исследователями в этой области являются А. П. Волгин, А. И. Кибанов, А. П. Егоршин, Э. Е. Старобинский Э. Е., Травин В. В. и др., наиболее известные зарубежные исследователи – М. Армстронг и др [1].

Цель статьи. Цель работы заключается в анализе обучения персонала на предприятии, рассмотрении теоретических основ методологии обучения персонала на предприятии и за пределами предприятия.

Для достижения поставленной цели определены следующие задачи:

- дать определение понятию обучение персонала персонала в рамках существующей терминологии;
- определить главные методы обучения персонала на предприятии и за его пределами, а также преимущества и недостатки этих методов.

Изложение основного материала исследования. Обучение персонала - это целенаправленный, организованный, планомерно и систематически осуществляемый процесс овладения знаниями, умениями, навыками и способами общения под руководством опытных преподавателей, наставников, специалистов и руководителей [2].

Как будет происходить обучение - на рабочем месте или с отрывом от работы - определяется в основном тем, какие методы обучения будут использованы.

Обучение без отрыва от производства осуществляется в обычной рабочей обстановке: обучаемый использует настоящие рабочие инструменты, оборудование, документацию или материалы, которые он будет использовать и после завершения курса обучения. При этом обучаемый работник рассматривается как частично производительный работник.

Обучение с отрывом от производства проводится вне рабочего места, как правило, с использованием специально упрощенных учебных инструментов и оборудования. Обучаемый работник не считается производительной единицей с момента начала обучения, его работа начинается с выполнения упражнений. Обучение с отрывом от основной работы может осуществляться в производственных помещениях компании- работодателя, в центре обучения, который посещают работники нескольких различных компаний, или в колледже.

Обучение персонала на рабочем месте подразумевает обучение в процессе фактического выполнения определенной работы. Каждый сотрудник в той или иной степени проходит обучение на рабочем месте. Программа обучения, кажется, довольно простой и относительно дешевой, однако ее недобросовестное, неаккуратное исполнение может повлечь большие убытки. Например, убытки из-за испорченного оборудования, неудовлетворенности и потери клиентов и т.д. Чтобы предотвратить такие негативные последствия, нужно ответственно подходить к выбору методов обучения и организации процесса обучения с использованием данных методов. Рассмотрим методы обучения персонала на рабочем месте (см. табл. 1) [2].

Таблица 1

Методы обучения персонала на рабочем месте

№ п/п	Методы обучения	Характерные особенности метода
1	Направленное приобретение опыта	Систематическое планирование обучения на рабочем месте, основу планирования составляет индивидуальный план профессионального обучения, в котором изложены цели обучения
2	Производственный инструктаж	Общая информация, введение в специальность, адаптация, ознакомление обучающегося с новой рабочей обстановкой
3	Смена рабочего места (ротация)	Получение знаний и приобретение опыта в результате систематической смены рабочего места. В результате этого за определенный промежуток времени создается представление о многогранности деятельности и производственных задач (специальные программы молодого поколения специалистов)
4	Использование работников в качестве ассистентов, стажеров	Обучение и ознакомление работника с проблемами высшего и качественно иного порядка задач при одновременном принятии на себя некоторой доли ответственности
5	Наставничество	Сотрудничество наставника и обучающегося, когда наставник обеспечивает непрерывную, беспристрастную обратную связь и периодически проверяет уровень исполнения работы наставляемых. Применение метода эффективно в тех случаях, когда что-то идет не так или кто-то неправильно что-то делает и возникает необходимость в исправлении такого положения вещей. Метод может практиковаться как систематический
6	Подготовка в проектных группах	Сотрудничество, осуществляемое в учебных целях в проектных группах, создаваемых на предприятии для разработки крупных, ограниченных сроком задач

Обучение на рабочем месте, как правило, подразумевает наблюдение за опытным начальником или коллегой, когда они выполняют определенную работу или решают какую-либо задачу. После этого работник пытается выполнить работу самостоятельно. Такие отношения "тренер - обучаемый" продолжаются на основе "наблюдай и делай" до тех пор, пока работник не будет способен хорошо работать самостоятельно.

Преимущества обучения на рабочем месте:

- оно дешевое, но нужно учитывать, что обучающий будет отвлечен от других задач;

- легко удовлетворить потребности обучаемого - инструктор может подстраиваться под ученика;

- работник получает опыт "из рук в руки".

Однако этот метод обучения имеет недостатки:

- инструктор может не обладать достаточным опытом в обучении, особенно если оно предназначено для того, чтобы держать работников в курсе новых разработок или технологии;

- обучающее оборудование и возможности могут не соответствовать задаче обучения;

- инструктор может не иметь недостаточно свободного времени, чтобы обучать персонал лично;

- работники, которых попросили обучать, могут не иметь для этого достаточного авторитета и ответственности;

- работники могут возмутиться, что их будут учить их коллеги. Необязательно проводить обучение под наблюдением или в собственном офисе. Существует много различных курсов, организуемых вузами или организациями, занимающимися бизнесом в области подготовки персонала.

Методы профессионального обучения вне рабочего места предназначены прежде всего для получения теоретических знаний и для обучения умению вести себя в соответствии с требованиями производственной обстановки (см. табл. 2).

Таблица 2

Методы обучения персонала вне рабочего места

№ п/п	Методы обучения	Характерные особенности метода
1.	Чтение лекций	Пассивный метод обучения, используется для изложения теоретических и методических знаний, практического опыта
2.	Программированные курсы обучения	Более активный метод обучения, эффективен для получения теоретических знаний
3.	Конференции, семинары, беседы «за круглым столом», экскурсии, дискуссии, встречи с руководством	Активный метод обучения, участие в дискуссиях развивает логическое мышление и вырабатывает способы поведения в различных ситуациях
4.	Метод обучения руководящих кадров, основанный на самостоятельном решении конкретных задач из	Моделирование организационной проблемы, которую должны решить участники (слушатели) группы. Позволяет соединить теоретические знания и практические навыки, предусматривает обработку информации, конструктивно-критическое мышление, развитие творчества в процессах принятия решений

Продолжение таблицы 1

	производственной практики	
5.	Деловые игры	Обучение манере вести себя в различных производственных ситуациях, при ведении переговоров, причем обладатели ролей должны вырабатывать альтернативные точки зрения
6.	Методы решения производственно-экономических проблем с помощью моделей	Моделирование процессов, происходящих на конкурирующих предприятиях. Слушатели распределяют между собой роли конкурирующих между собой фиктивных организаций. С помощью исходных данных слушатели должны принять соответствующие решения для нескольких стадий производства продукции или услуг (производство, сбыт, финансирование, кадровые вопросы и т.д.)
7.	Кружок качества «вместо учебы», рабочая группа	Молодые специалисты разрабатывают конкретные решения по проблемам управления организацией, объединившись в рабочие группы.
8.	Тренинг	Ежедневное обучение, в ходе которого один инструктор или тренирует другого относительно основ его деятельности путем интенсивного обучения, демонстрации и практической работы в целях повышения эффективности деятельности
9.	Самостоятельное обучение	Наиболее простой вид обучения, для которого не требуется ни инструктор, ни специальное помещение, ни определенное время: обучающийся учится там, тогда и так, как ему удобно, но для этого нужна сознательность и желание самого обучающегося усваивать новые знания

Обучение вне рабочего места имеет следующие преимущества:

- занятия проводятся опытными экспертами;
- используются современное оборудование и информация;
- работники получают возможность генерировать свежие идеи.

Однако этот тип обучения имеет ограничения:

- курсы обычно дороги, особенно когда вы добавляете стоимость расходов на проезд, суммы, выплачиваемые за обед, стоимость потерянной продукции;
- чаще изучается теория, нежели практика, и ее может быть сложно применить в обычной работе;
- имеющиеся курсы могут не соответствовать требованиям выдвигаемым фирмой в следствии бизнес может пострадать, если ключевые работники будут отсутствовать на работе.

Преимущества заочного обучения:

- это удобно - работники могут обучаться вечером или в выходные;
- работники могут учиться со своей собственной "скоростью";
- профессиональное обучение, осуществляемое экспертами;
- новые идеи и мнения могут принести пользу в организации бизнеса.

Недостатки заключаются в следующем:

- это может быть дорого, хотя и не так, как некоторые виды внерабочего обучения;

- курсы могут быть оторванными от практики вашего бизнеса и перенасыщены теорией;
- работники могут быть не настроены проходить обучение в свое свободное время;
- нет непосредственной обратной связи с учителем [3].

Кроме обучения на рабочем месте и вне его, возможно сочетание того и другого метода. К таким формам обучения относится:

- опытное или эмпирическое обучение - обучение путем самостоятельной работы, но в некотором логическом порядке;
- демонстрация и практика под руководством - обучающий показывает стажеру, как делать, затем обучающий дает возможность сделать это самому работнику, но под его руководством;
- программируемое обучение - книга или машина, которая «ведет» читателя и периодически проверяет его знания постановкой вопросов;
- обучение с помощью компьютера - собственно программируемое обучение путем взаимодействия с компьютером, использование сети Интернет;
- обучение действием — обучение в ходе выполнения действий, например, участие вместе с другими в разработке проекта или группового задания, или работа «во втором составе» другого подразделения [4].

Обучение квалифицированных кадров является эффективным в том случае, если связанные с ним издержки будут в перспективе ниже издержек организации на повышение производительности труда за счет других факторов или издержек, связанных с ошибками в найме рабочей силы. Поскольку определение результатов, достигаемых с помощью обучения квалифицированных кадров, сопряжено с определенными трудностями, налицо экономическая эффективность обучения в форме снижения издержек, которые поддаются точному расчету. Обучение квалифицированных кадров затрагивает важные факторы социальной эффективности. Повышение профессионального мастерства положительно отражается на гарантии сохранения рабочего места, на возможностях повышения в должности, на расширении внешнего рынка труда, на величине доходов организации, на чувстве собственного достоинства и возможностях самореализации.

Путем расчета затрат на обучение и сопоставления их с финансовыми выгодами для компании от работы обученного сотрудника проверка действенности обучения может быть расширена до его оценки. При этом простота и точность оценки сильно варьируются:

- затраты на обучение с отрывом от основной работы гораздо проще оценить, чем затраты на обучение без отрыва от производства;
- финансовые выгоды обучения гораздо проще вычислить, если речь идет о физическом, а не об умственном труде;
- достаточно легко оценить издержки неадекватного обучения, например, стоимость брака, испорченных исходных материалов, жалоб клиентов, сверхурочной работы для исправления ошибок;
- польза от обучения выходит за пределы простого повышения эффективности работы [5].

Значительные трудности могут возникнуть при попытке оценить эти выгоды в финансовых показателях.

Выводы. В статье дано определение понятия «обучение персонала» в рамках существующей терминологии, определены основные методы обучения персонала на предприятии и за его пределами, указаны положительные и отрицательные черты основным методом.

Список использованных источников

1. Армстронг, М. Практика управления человеческими ресурсами. 8-е издание / Перев. с англ, под ред. С. К. Мордовина. - СПб: Питер, 20с.
2. Биктимиров, Р. Л. Управление качеством и персоналом на промышленных предприятиях. - М.: "Глобус", 20с.
3. Веснин, В. Р. Практический менеджмент персонала: Пособие по кадровой работе. – М.: ЮРИСТ, 200с.
4. Ветлужских, Е. Н. Диалектика системы материальной мотивации / Е. Н. Ветлужских // Справочник по управлению персоналом. – 2006. - N 6. - С. 60-64.
5. Вечканов, Г. С. Современная экономическая энциклопедия. Трудовые ресурсы. - СПб: "Лань", 20с.

Шапочкин И.А.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Харина Е.В., к.э.н., доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

ФИНАНСОВЫЕ СТРАТЕГИИ В КОНТЕКСТЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В статье раскрывается роль финансовой стратегии в деятельности предприятия. Проанализирована взаимосвязь финансовой стратегии и антикризисного управления. Также исследованы необходимость антикризисного управления и разработку эффективной финансовой стратегии в условиях воздействия неблагоприятных факторов или в кризисных условиях предприятия.

Ключевые слова: Финансовая стратегия, антикризисное управление, антикризисная стратегия, финансовое оздоровление.

Keywords: Financial Strategy, crisis management, crisis strategy, financial recovery.

Постановка проблемы. В современных экономических условиях, когда предприятия являются самостоятельными и ответственными за свою деятельность, в условиях жесткой конкуренции на рынке возникает объективная необходимость анализа и прогнозирования финансового потенциала и финансового состояния предприятия. Кроме того, функционирование предприятий характеризуется ограниченностью ресурсов, в том числе финансовых ресурсов. Поэтому для обеспечения жизнедеятельности предприятия необходима разработка обоснованной финансовой стратегии, которая учитывала влияние внешних и внутренних факторов и была бы способной предупредить кризисные явления на предприятии.

Анализ последних исследований и публикаций. Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы, связанные с рассмотрением специфики преодоления финансово-экономических проблем предприятия и выведение их из кризисного состояния освещались такими учёными: Томпсон А. А., Осовська Г.В., Виханский О.С., Градов А.П., Шинкаренко В.Г. Наливайко А.П., Пономаренко В.С., Стрикленд А.Дж.,

Научные труды данных ученых раскрывают особенности выбора финансовой стратегии, общие подходы к анализу и оценке финансового состояния предприятия, однако многие вопросы требуют дальнейшей разработки, прежде всего это касается проблемы формирования финансовой стратегии в контексте антикризисного управления предприятием.

Цель статьи. Целью публикации является выявление взаимосвязи финансовой стратегии и антикризисного управления с целью разработки путей финансового оздоровления предприятия.

Одной из главных проблем современных предприятий, работающих в рыночных условиях является проблема выживания, адаптации к меняющимся условиям внешней среды, а также проблема обеспечения непрерывного развития. Эффективное решение этих проблем возможно с помощью создания и реализации конкурентных преимуществ предприятия, а это в свою очередь осуществляется на основе обоснованной стратегии развития предприятия.

Изложение основного материала исследования. Стратегию можно рассматривать как инструмент достижения поставленных долгосрочных целей, определенных средствами с учетом влияния факторов внешней и внутренней среды.

При этом особенно важное значение стратегия приобретает тогда, когда изменения среды представляют реальную угрозу дальнейшему функционированию компании. Соответственно это дает возможность рассматривать стратегию как инструмент антикризисного управления.

Финансовая стратегия представляет собой один из важнейших видов функциональной стратегии предприятия, обеспечивающей все основные направления развития его финансовой деятельности и финансовых отношений путем формирования долгосрочных финансовых целей, выбора наиболее эффективных путей их достижения, адекватной корректировки направлений формирования и использования финансовых ресурсов при изменении условий внешней среды [2, с. 96].

Разработка финансовой стратегии начинается с прогнозирования основных направлений развития финансов, определение принципов их организации и использования, распределения финансовых ресурсов между различными направлениями экономической деятельности.

Антикризисное управление рассматривается как комплекс профилактических мероприятий, направленных на предупреждение кризиса. Он включает: системный анализ слабых и сильных сторон предприятия, выявление возможностей и угроз; оценивания вероятности банкротства, используя ряд моделей; управление рисками; разработка и внедрение системы предупредительных мер.

Главным в антикризисном финансовом менеджменте становится создание условий, когда финансовые затруднения и, следовательно, банкротство, исключаются. На государственном уровне и уровне хозяйствующих субъектов необходимо формирование эффективной стратегии по преодолению неплатежеспособности предприятий, восстановления их финансовой устойчивости [3, с. 208].

Поиск путей выхода предприятия из финансового кризиса непосредственно связан с выявлением и устранением причин, которые его вызывают. Для этого необходимо, в первую очередь, осуществить комплексный анализ внешней и внутренней среды, выделить элементы, влияющие на предприятие, собрать и проанализировать информацию о каждом элементе и на основе оценки фактического положения предприятия выяснить причины возникновения кризиса.

В рамках антикризисного управления стратегия определяет основные монетарные и немонетарные цели и механизмы достижения поставленных целей несмотря на влияние факторов внешней и внутренней среды, является источником возникновения кризисного состояния.

Для каждого отдельного предприятия должны быть обобщающие показатели оценки уровня кризисного положения, к ним относятся: норма прибыли и рентабельности, эффективности использования основных и оборотных фондов, показатели деловой активности, финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидности предприятия, показатели вероятности банкротства.

Диагностика кризисных явлений начинается с определения причин этих явлений, которые могут иметь внешний и внутренний характер. К внешним причинам относятся: экономическая и политическая ситуация в стране, изменение влияния конкурентных сил. К внутренним относятся: неэффективная инвестиционно-инновационная политика, неэффективный менеджмент, неэффективная маркетинговая и финансовая стратегия, ошибки в управлении финансовой деятельностью, а также причины, связанные с операционной деятельностью предприятия. При этом важным является эффективное использование инструментария по предупреждению и выявлению симптомов наступления кризиса.

Поэтапность действий антикризисного управления даст возможность комплексно оценить деятельность предприятия, дать объективную оценку его финансового

состояния, а также возможность принять эффективные управленческие решения по выводу предприятия из кризисного состояния [4, с.36].

Финансовое управление в условиях кризиса должно опираться на механизмы финансовой санации, которая является основной стратегией финансового оздоровления и предупреждения банкротства. Существует множество взглядов на то, каким образом надо преодолевать кризисные явления в экономике предприятия и что является содержанием санационных мероприятий. Так, А.Н. Азрилиян считает, что санация – это система мероприятий, которая проводится по отношению к предприятию, необязательно близкого к банкротству, и направленная на улучшение его финансово-экономического положения. Главная цель здесь – недопущение банкротства или повышение конкурентности предприятия [1, с.136]

Этапами проведения санационных мероприятий являются: определение причин кризисного состояния, анализ финансового состояния предприятия и определение санационного способности предприятия. При проведении санации главным является определение стратегии и тактики ее осуществления. Сущность стратегии заключается в восстановлении деятельности предприятия в долгосрочном периоде и в выборе наиболее эффективного варианта его развития.

Согласно выбранной стратегии разрабатывается санационная программа, то есть обобщенный план проведения мероприятий по выводу предприятия из кризисного состояния. В нем указываются основные направления финансового оздоровления предприятия, определяются внутренние резервы ресурсов, а также избираются формы осуществления санационных мероприятий.

Антикризисное управление должно начинаться не из разработки мероприятий по недопущению неплатежеспособности, а уже с момента разработки миссии и определение целей его деятельности, предусматривает поддержку на должном уровне стратегического потенциала, способного обеспечить конкурентное преимущество предприятия в течение длительного периода.

Выводы. Таким образом, основой успешной деятельности предприятия является формирование эффективной и обоснованной финансовой стратегии, которая базируется на анализе фактического финансового состояния предприятия и анализе факторов, влияющих на него. В ситуациях, когда предприятие сталкивается с финансовыми трудностями, такими как ухудшение платежеспособности или потеря финансовой устойчивости, в действие должны вступать механизм антикризисного управления, которое влечет за собой пересмотр или разработка новой стратегии, которая позволила бы оздоровить предприятие.

Финансовая стратегия играет значительную роль в деятельности предприятия как в период стабильной деятельности, так и в кризисный период, когда на предприятие действует множество негативных факторов внешней и внутренней среды.

Каждое предприятие функционирует в среде, постоянно меняется, поэтому очень важно постоянно анализировать факторы, влияющие на его деятельность, определять силу их воздействия и меры по нейтрализации. Для этого необходимо пересматривать стратегию предприятия ориентируясь на новые цели в зависимости от его состояния.

Список использованных источников

1. Азрилияна А.Н. Новый экономический словарь – 2-е изд. – М.: Институт новой экономики, 2007. – 777 с.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – 2-е изд., перераб и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2005. –656 с.
3. Коротков Э. М. Антикризисное управление: Учебник – М.: ИНФРА-М, 2003.–с.432
4. Кравцова Н.И. Трансформация технологий стратегического и тактического финансового менеджмента коммерческих организаций в России: Монография. – Ростов-на-Дону: Изд-во ЮФУ, 2008. – 304 с.

Широбокова В.А.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Миньковская М.В., к.э.н., доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА

В данной статье рассматриваются основные направления государственной поддержки малого предпринимательства в современных условиях. Выделены проблемы финансового обеспечения субъектов малого предпринимательства в кризисных условиях. Определены основные направления финансовой поддержки малого бизнеса, осуществляемые государством.

Ключевые слова: малый бизнес, государственная поддержка, экономика.

Keywords: small business, state support, the economy.

Постановка проблемы. За последнее десятилетие в мире сформировались основные общепринятые в странах с развитой рыночной экономикой элементы системы государственной поддержки малого предпринимательства. Однако, сложные экономические условия хозяйствования и существующие проблемы развития малого предпринимательства, выявили не эффективность мер государственной поддержки. В этой связи дальнейшее развитие и совершенствование всей системы государственной поддержки малого предпринимательства становится необходимым для успешного развития малого предпринимательства.

Провести анализ существующих направлений государственной поддержки малого бизнеса.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы государственной поддержки малого бизнеса нашли свое отражение в трудах крупнейших зарубежных и отечественных экономистов. В частности, в работах Р.Кантильона, Ж.-Б.Сея, А.Смита, А.Маршалла, М.Вебера, В.Зомбарта, Л.Брентана, Й.Шумпетера, Дж.К.Гэлбрейта, К.Макконелла, В.Автомова, А.Альгина, Л.Ждановой, Б.Ичитовкина, С.Смирнова, А. Виленского и др.

Цель статьи. Определить роль государства в развитии малого предпринимательства.

Изложение основного материала исследования. Роль малого предпринимательства заключается в том, что оно является одним из ведущих секторов рыночной экономики; формируется на основе мелкотоварного производства; определяет темпы экономического развития, структуру и качественную характеристику ВВП; осуществляет структурную перестройку экономики, характеризуется быстрой окупаемостью затрат, свободой рыночного выбора; обеспечивает насыщение рынка потребительскими товарами и услугами повседневного спроса, реализацию инноваций, дополнительные рабочие места; имеет высокую мобильность, рациональные формы управления; формирует новый социальный слой предпринимателей-собственников; способствует ослаблению монополизма, развитию конкуренции. О значении малого предпринимательства свидетельствуют интегрированные показатели, характеризующие состояние сектора малого предпринимательства в развитых странах, которые подчеркивают фундаментальную роль малого бизнеса в социально-экономической и политической жизни каждой страны (табл. 1). Показателями весомой роли малого предпринимательства как интегрирующего структурного элемента системы

современной рыночной экономики является, прежде всего, данные о его количественные параметры.

Так, доля малых и средних предприятий в общем количестве предприятий изменяется по странам - от 94% в Великобритании до 99,9% во Франции. О месте и значении малого и среднего предпринимательства (МСП) свидетельствуют показатели его роли в рыночной экономике, в том числе доля МСП в общем количестве занятых и его доля в ВВП. Так, доля МСП в общем количестве занятых составляет более половины в США и Франции (54%), в странах ЕС (72%), в Италии (73%), в Японии (78%).

В Украине же по состоянию на 1 января 2014 среднесписочная численность работников малых предприятий составила 1 808 тыс. Человек, то есть - только 9% занятого населения. В Российской Федерации этот показатель составил 9,6%. Более половины ВВП в указанных странах приходится на сектор малого и среднего предпринимательства. Доля малых предприятий в валовом внутреннем продукте Украины в 5-6 раз меньше, чем в развитых странах, и составляет лишь около 11%.

Таблица 1

Состояние развития малого и среднего предпринимательства в отдельных странах

Страна	Количество МСП, тыс.	Количество СП на 1000 чел. населения	Занято в МСП, млн чел.	Доля МСП в общем количестве занятых, %	Доля МСП в ВВП, %
Великобритания	2630	46	13,6	49	50-53
Германия	2290	37	18,5	46	50-54
Италия	3920	68	16,8	73	57-60
Франция	1980	35	15,2	54	55-62
Страны ЕС	15770	45	68	72	63-67
США	19300	74,2	70,2	54	50-52
Япония	6450	49,6	39,5	78	52-55
Российская Федерация	836,2	5,65	8,1	9,6	10-11
Украина	233,6	4,8	1,8	9,0	10-11

Малое предпринимательство имеет не только экономико-производственные и социально-экономические преимущества: гибкость динамизм, приспособления к превратностям технологии, способность оперативно создавать и внедрять новую технику и технологию, обеспечение социальной стабильности, насыщение рынка труда новыми рабочими местами, открытость доступа и легкость вхождения в этого сектора экономики. Малому предпринимательству присущи также и значительные социально-психологические преимущества, в основе которых лежит специфическая мотивация к труду, которая предполагает преодоление элементов отчуждения и привлечения элементов экономического и неэкономического поощрения.

Таким образом, малое предпринимательство является неотъемлемой чертой любой рыночной хозяйственной системы, без чего такая экономика и общество в целом не могут не только развиваться, но и существовать.

Систему государственной поддержки малого предпринимательства в настоящее время составляют:

– государственные нормативно-правовые акты, направленные на поддержку и развитие малого предпринимательства;

– государственный аппарат, представляющий собой совокупность государственных институциональных структур, ответственных за развитие малого предпринимательства, обеспечивающих реализацию государственной политики в этой сфере и осуществляющих регулирование сферы малого предпринимательства и управление инфраструктурой его поддержки;

– государственная инфраструктура поддержки малого предпринимательства, включающая некоммерческие и коммерческие организации, созданные с участием или без участия государства, деятельность которых иницируется, поощряется и поддерживается государством, и предназначенная для реализации системы государственной поддержки, направленной на развитие малого предпринимательства [2].

Государственная поддержка малого бизнеса направлена на снижение рискованности малого бизнеса. Ресурсная необеспеченность заставляет государство поддерживать малый бизнес по следующим основным направлениям:

– финансовая поддержка (формирование государственных программ обеспечивающих льготное кредитование малых предприятий, субсидии, налоговых и амортизационных льгот и т.д.);

– материально-техническая поддержка (различные формы предоставления технологии и оборудования в аренду малого бизнеса, создание технопарков и т.д.);

– консультативная и информационная поддержка (обеспечение доступа к техническим библиотекам, базам данных, оказание консультативных и правовых услуг, особенно по проблемам создания, управления, налогообложения и т.д.);

– создание рыночной инфраструктуры (локальных ярмарок, рынков оборудования и технологий для малых фирм, рынков сбыта и т.д.) [1].

Основной задачей является финансовое обеспечение политики в области государственной поддержки малого предпринимательства и создание эффективно действующего финансового механизма для реализации государственной поддержки малого предпринимательства, участие в финансировании региональных (межрегиональных) программ, а так же проектов и мероприятий, направленных на поддержку и развитие малого предпринимательства. Для исполнения этой задачи реализуются основные направления деятельности, к которым относятся следующие:

1. Выработка финансовой стратегии по привлечению государственного и международного банковского капитала, а так же других кредитно-финансовых организаций под государственные гарантии правительства для обеспечения развития малого бизнеса.

2. Содействие формированию льготного налогового режима для работающих в сфере малого бизнеса.

3. Формирование системы лизинга как одной из наиболее перспективных возможностей создания и развития производственного базиса малого и среднего предпринимательства.

4. Содействие развитию внешнеэкономической активности субъектов малого предпринимательства.

5. Подготовка и переподготовка кадров для работы в структурах малого предпринимательства.

6. Создание условий для успешного развития предпринимательской деятельности путем формирования благоприятной инфраструктуры.

7. Информационное и нормативно-правовое обеспечение деятельности малых предпринимателей.

8. Развитие инновационной деятельности в предпринимательских структурах, содействие в освоении новых технологий и изобретений. Расширение масштабов деятельности малых предприятий, увеличение их вклада в экономику и формирование

социальной стабильности требует системной и комплексной поддержки развитие малого бизнеса как на государственном, так и на региональном и муниципальном уровнях [2].

Органы государственной власти и местного самоуправления должны координировать работу различных структур в области малого предпринимательства, разрабатывать предложения по содействию малым предприятиям, проводить анализ и оценку программ развития данной сферы, организовывать и изучать новые формы предпринимательства, разрабатывать рекомендации по привлечению иностранных инвестиций.

При этом государственное содействие малому бизнесу должно осуществляться при соблюдении следующих принципов:

- разграничение полномочий по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства между органами государственной власти и органами местного самоуправления;

- ответственность органов государственной власти, органов местного самоуправления за обеспечение благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства;

- участие представителей субъектов малого и среднего предпринимательства, некоммерческих организаций, выражающих интересы субъектов малого и среднего предпринимательства в формировании и реализации государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства, экспертизе проектов нормативных правовых актов государства, нормативных правовых актов субъектов государства, правовых актов органов местного самоуправления, регулирующих развитие малого и среднего предпринимательства;

- обеспечение равного доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к получению поддержки в соответствии с условиями ее предоставления [1].

Выводы. Таким образом, предпринимательство является важным элементом всех экономических процессов. От здорового осуществления деятельности данного сектора экономики зависит развитие экономики страны в целом. На развитие малого и среднего бизнеса оказывает влияние не только государство, но и активность предпринимателей, способы решения поставленных перед ними задач, готовность потребителей к новым товарам и услугам в современных условиях. Снижение административных барьеров позволит снять ограничения для развития малого бизнеса.

Список использованных источников

1. Переверзев М.П., Лунёва А.М. Основы предпринимательства. — М.: Инфра-М, 2011. — 176 с.
2. Ивасюк Р.Я. Анализ особенностей развития малого предпринимательства на современном этапе // Экономический анализ: теория и практика. — 2010. — № 4. — С. 66-71.

Щупак К.Е.

ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского»

Пальцун И.Н., к.э.н., доцент

ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского»

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Рассмотрены основные подходы в выявлении сущности государственного финансового контроля. Выявлена необходимость структурной реструктуризации системы ГФК, с использованием опыта развитых стран в предупреждении финансовых правонарушений. Обоснована необходимость дальнейшей всесторонней разработки теоретико-методологической базы реформирования системы государственного финансового контроля.

Ключевые слова: кризис, финансовые правонарушения, контроль, субъект, национальный доход, денежные средства.

Keywords: crisis, financial crime, control, entity, national income, cash.

Постановка проблемы. На современном этапе экономика находится в кризисном положении, что создает определенные предпосылки для осуществления финансовых правонарушений. Поэтому вопросы реформирования системы осуществления государственного контроля (далее - ГФК) является актуальным в наше время. В то же время, исследование теоретико-методологических основ осуществления ГФК является незавершенным.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучением проблем осуществления государственного финансового контроля в Украине занимается целый ряд отечественных ученых: Шевчук О., Шевченко Н.В., Дейнеко Е.В., Белоус В.В., Чуль А.Н., Пинькас Г.И. и др. Их публикации в основном посвящены определению сущности "финансового контроля" и учитывая нормативно-правовой базы по теме исследования.

Изложение основного материала исследования. О сущности термина «государственный финансовый контроль» не существует единого мнения. В подходах к его толкованию можно выделить следующие:

- а) деятельность законодательных и исполнительных органов публичной власти;
- б) система активных действий и операций слежения за функционированием любого объекта управления в части образования, распределения и использования им финансовых ресурсов;
- в) один из видов или особая форма государственного контроля;
- г) функция или элемент системы управления финансами (финансовых отношений) и т.д. [4].

Различают внешних и внутренних субъектов осуществления государственного финансового контроля. Внешние - государственные институты, которые направляют контрольные действия на деятельность как центральных, так и местных органов государственной власти и местного самоуправления. Внутренние - органы одной системы, находящиеся в административной подчиненности и которые решают задачи, стоящие перед определенным конкретным органом управления [1].

Шевчук О. к объектам государственного финансового контроля включает:

отношения, возникающие между государством, с одной стороны, и юридическими и физическими лицами, с другой стороны, по производству и распределению национального дохода;

денежные отношения, возникающие в связи с формированием финансовых ресурсов в распоряжении государства;

денежные, распорядительные процессы при формировании и использовании финансовых ресурсов на всех уровнях бюджетной системы государства [9].

По нашему мнению, к объектам государственного финансового контроля можно включать все экономические отношения, связанные с движением денежных средств и поэтому нельзя отделять отдельные элементы. Белоус В.В отмечает, что данные элементы должны также обеспечивать целостное и устойчивое функционирование финансовых отношений в соответствующем государстве [1].

Основными задачами системы государственного финансового контроля является организация и осуществление контроля за законностью, целесообразностью, полнотой, своевременностью и целевому назначению и использованием государственных финансовых ресурсов; контроль за обеспечением финансовой безопасности государства и др [7].

Финансовый контроль базируется на использовании контрольной функции финансов и механизме хозяйствования, осуществляется на предприятии и который не возможен без использования финансовых ресурсов [5].

Таблица 1

Критерии эффективности системы финансового контроля

№	Критерий	Характеристика	Основные показатели
1	Результативности	Результат деятельности контролирующего органа	1) объем средств использованных с нарушением законодательства 2) неэффективно использованных 3) использованных не по целевому назначению
2	Действенности	Активность деятельности контролирующего органа	1) количество решений 2) объем средств, возвращенных в бюджет 3) количество открытых уголовных и административных дел за экономические преступления
3	Экономичности	Непосредственно связан с объемами сметного финансирование	1) объем финансирования контролирующего органа 2) объем средств, потраченных на осуществление контролирующих органов
4	Интенсивности	Производительность деятельности контролирующего органа	1) количество контрольных мероприятий 2) количество проверенных объектов
5	Динамичности	Характеризуя процесс осуществления и результаты контрольных мероприятий	1) уровень жесткости контрольных мероприятий 2) уровень действенности результатов контроля

В Украине ГФК обычно осуществляется в форме инспектирования, так как из-за наличия сроков действительности нарушений отказаться от контроля в форме инспектирования не представляется возможным [3].

Отечественная система государственного финансового контроля имеет существенные недостатки, среди которых можно выделить следующие:

1. Преимущественное применение мер дальнейшего (последующего) контроля, позволяет лишь установить факт имеющегося нарушения, а не предотвратить их осуществлению. По нашему мнению, целесообразно более применять процедуры предварительного и текущего контроля.

2. Неосознание важности внутреннего финансового контроля

3. Низкий уровень действенности механизма административных взысканий. Сумма штрафов в основном меньше за фактически нанесенный ущерб.

4. Постоянный рост нарушений в сфере использования бюджетных средств.

5. Неэффективность законодательного регулирования, в результате чего функции различных субъектов контроля пересекаются, что приводит к дублированию их деятельности [6].

По нашему мнению, для реформирования системы государственного финансового контроля необходимо применить опыт зарубежных стран. Однако это не должно быть «Копирование», следует учитывать национальную специфику. Так, в развитых странах отсутствует ГФК в форме инспектирования, но в Украине - это единственное действенное средство, поэтому нецелесообразно от него отказываться. Среди особенностей осуществления ГФК в зарубежных странах можно выделить следующие:

1) соблюдение норм единого международного нормативного документа в сфере ГФК;

2) передвижения ответственности за совершение экономических преступлений по отдельным должностным лицам на руководителей;

3) функционирования специальных органов, которые контролируют всю работу государственного аппарата, а не только бюджетно-финансовые вопросы [3].

Перспективным направлением государственного финансового контроля является комплексной контроль за использованием бюджетных средств государственными корпорациями, их расчетам с подрядчиками, соблюдением финансовой дисциплины, что требует однозначного законодательного нормирования функционирования таких корпораций, ответственности их руководства за результаты финансово-хозяйственной деятельности и процедур внешнего контроля за их работой [7].

Выводы. Таким образом, в ходе проведенного исследования мы рассмотрели основные подходы, касающиеся определения сущности государственного финансового контроля. Определили, что система ГФК в Украине нуждается в структурных изменениях, поскольку растут экономические преступления, дублируется работа контрольных органов. Реформирование необходимо осуществлять, используя опыт развитых стран.

Список использованных источников

1. Білоус В. В. Інституційні засади фінансового контролю в системі правового регулювання обігу публічних коштів / В. В. Білоус // Форум права. – 2011. – № 2. – С. 58–63. [Електронний ресурс]. – Режим доступа <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2011-2/11bvvpk.pdf>.

2. Гетманцев Д.О. Фінансово-правове зобов'язання як окрема категорія фінансового права: монографія / Гетманцев Д.О. – К.: Юрінком Інтер, 2011. – С. 209-210.

3. Дейнеко С. В. Державний фінансовий контроль: зарубіжний досвід і його адаптація до національного середовища / С. В. Дейнеко // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 1 (10). – С. 289–292

4. Колесов Р.В., Юрченко А.В. Система государственного финансового контроля РФ: проблемы и перспективы: Монография/ Р.В.Колесов, А.В.Юрченко. - Ярославль: ЯФ МФЮА, 2013. - 100 с.

5. Правові основи здійснення фінансового контролю органами державної податкової служби України : Моногр. / Л. А. Савченко, Л. М. Касьяненко; Держ. податк. адмін. України. Нац. акад. держ. податк. служби України. - Ірпінь : Нац. акад. ДПС України, 2005. - 227 с.

6. Савченко Л.А. Правові проблеми процесу фінансового контролю: монографія / Л.А. Савченко, О.П. Мельник. – К. : Вид-во КиМУ, 2009. – 235 с.

7. Чуль О. М. Система державного фінансового контролю: функціонування, проблематика, оптимізація / О. М. Чуль, Ю. М. Барський // Економічний простір. - 2011. - № 45. -С. 193 - 202.

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

**II МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ
«СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В
АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ
СИСТЕМАМИ»**

СЕКЦИЯ 1

**«СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ РЕАЛИЗАЦИИ
СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ»**

20 апреля 2016 года

Ответственный за выпуск

**Шарнопольская О.Н., к.э.н., доцент, заведующая кафедрой
менеджмента и хозяйственного права
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»**

С материалами II Международной научно-практической конференции «Стратегия устойчивого развития в антикризисном управлении экономическими системами» (20 апреля 2016 года, г. Донецк, ГОУ ВПО ДонНТУ) можно ознакомиться и скачать сборник докладов на сайте электронных ресурсов библиотеки ДонНТУ.

<http://www.library.dgtu.donetsk.ua/?lang=ru&p=400>

