



**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ
ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ:
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ
АСПЕКТЫ**

г. ГОРЛОВКА

**ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
АВТОМОБИЛЬНО-ДОРОЖНЫЙ ИНСТИТУТ**



**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И
УПРАВЛЕНИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ
АСПЕКТЫ**

Материалы

**Второй международной научно-практической конференции
г. Горловка
21 АПРЕЛЯ 2017 г.**



**Горловка
АДИ ГОУВПО «ДонНТУ»
2017**

УДК 338.2
ББК У + У212
А 437

Редакционная коллегия:

М.Н. Чальцев – директор АДИ ГОУВПО «ДонНТУ», д-р техн. наук, проф.;
Г.И. Пещеров – заведующий кафедрой «Социальные науки и государственное управление»
Московского государственного областного университета, д-р воен. наук, проф.;
Р.Ю. Заглада – заместитель директора по научно-педагогической работе АДИ ГОУВПО
«ДонНТУ», канд. экон. наук, доцент; Л.П. Вовк – декан факультета «Экономика и
управление» АДИ ГОУВПО «ДонНТУ», д-р техн. наук, проф.; Е.П. Мельникова –
заведующая кафедрой «Менеджмент организаций» АДИ ГОУВПО «ДонНТУ», д-р техн.
наук, проф.; В.П. Полуянов – заведующий кафедрой «Финансы и бухгалтерский учет»
Донского казачьего государственного института пищевых технологий и экономики, д-р экон.
наук, проф.; К.А. Бармута – заведующая кафедрой «Экономика и менеджмент» ФГБОУ ВПО
«Донской государственный технический университет» д-р экон. наук, проф.;
Е.О. Миргородская – заведующая кафедрой «Экономическая теория и
предпринимательство» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный строительный
университет» д-р экон. наук, проф.; В.А. Корчагин – заведующий кафедрой «Управление
автотранспортом» ФГБОУ ВПО «Липецкий государственный технический университет» д-р
техн. наук, проф.; Н.Д. Лукьянченко – заведующая кафедрой «Управление персоналом и
экономика труда» ГОУВПО «ДонНТУ», д-р экон. наук, проф.; О.И. Черноус – заведующая
кафедрой «Экономика и финансы» АДИ ГОУВПО «ДонНТУ» канд. экон. наук., доцент;
С.А. Бедарев – заместитель декана заочного факультета ГОУВПО «ДонНТУ», канд. техн.
наук, доцент; И.А. Бондарева – заместитель декана факультета «Экономика и менеджмент»
ГОУВПО «ДонНТУ», канд. экон. наук, доцент; Н.Ф. Курган – начальник РИО АДИ
ГОУВПО «ДонНТУ»; Е.Ю. Руднева – доцент кафедры «Менеджмент организаций», канд.
экон. наук, доцент; О.Л. Дариенко – ассистент кафедры «Менеджмент организаций».

Актуальные проблемы экономики и управления: теоретические и прикладные аспекты [Электронный ресурс]: материалы Второй международной научно-практической конференции, г. Горловка, 21 апреля 2017 г. / отв. ред. Е.П. Мельникова / Автомобильно-дорожный институт ГОУВПО «ДонНТУ». – Горловка: АДИ ДонНТУ, 2017. – 436 с. – Режим доступа:

В материалах конференции представлены доклады ученых и специалистов по актуальным проблемам экономики и управления: теории управления экономическими системами и истории экономической мысли; глобальных тенденций экономического развития; экономики труда и управления персоналом; региональной и социальной экономики; экономики, организации и управления предприятиями, отраслями, комплексами; инвестиционной и инновационной деятельности; экономики природопользования и экологического менеджмента; использования математических методов, моделей и информационно-коммуникационных технологий в экономике и управлении предприятием.

Для специалистов народного хозяйства, ученых, преподавателей, аспирантов и студентов высших учебных заведений.

Рекомендовано ученым советом Автомобильно-дорожного института
ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет» (г. Горловка)
протокол № 3 от 27.01.2017 г.

© Коллектив авторов, 2017

© Автомобильно-дорожный институт ГОУВПО

«Донецкий национальный технический университет», 2017

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ. РЕГИОНАЛЬНАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

В. П. Полуянов, Е. И. Полуянова КРУПНЕЙШИЕ ВОДОСНАБЖАЮЩИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В 2015 Г. (КРАТКИЙ ОБЗОР).....	13
К. А. Иванова, О. Л. Дариенко ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ВУЗА ПУТЕМ СОЗДАНИЯ ЭНДАУМЕНТ-ФОНДОВ	22
Г. И. Пещеров РОЛЬ РЕЛИГИИ В РАЗВИТИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА	26
О. С. Ключникова РАЗВИТИЕ ПОДХОДОВ К ПРИНЯТИЮ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	29
Е. А. Гегия, В. В. Пехтерева СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НЕКОМЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ НА ПРИМЕРЕ БИБЛИОТЕКИ ВУЗА	34
Т. И. Теслюк ЕДИНЫЙ СОЦИАЛЬНЫЙ ВЗНОС В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ.....	38
Е. А. Иванова РОЛЬ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ В ФОРМИРОВАНИИ ПОТЕНЦИАЛА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СУБЪЕКТОВ РФ	41
В. И. Теслюк, Н. А. Селезнева МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ МАРШРУТНОЙ СЕТИ ГОРОДА.....	44
И. А. Зайнулабидов, Ю. К. Верченко ИССЛЕДОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ	48
Е. А. Новицкая, Е. Ю. Руднева ПУТИ ДЕТЕНИЗАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО СЕКТОРА	54
Е. В. Евсеева, Е. Г. Иванова, Д. Д. Димнич ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЦИИ НАУКИ, ОБРАЗОВАНИЯ И ПРОИЗВОДСТВА ...	58
А. В. Солодилов, ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РЕГИОНЕ	61
А. С. Столярова, Е. Ю. Руднева МОДЕЛИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ РАБОТНИКОВ МУНИЦИПАЛЬНОГО И ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ	65
О. Ю. Савченко, Е. Г. Курган ПРИМЕНЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ КАК ЭЛЕМЕНТА ГОСУДАРСТВЕННОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В	

АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ	69
А. А. Ткаченко, В. В. Капыльцова КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	73
А. М. Мотуз, Н. А. Селезнева ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ НА ТРАНСПОРТЕ	78

СЕКЦИЯ 2 ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

Е. В. Гринченко, В. А. Харченко УГРОЗЫ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	83
Е. С. Костюк КОММУНИКАТИВНЫЕ БАРЬЕРЫ И ИХ ПРЕОДОЛЕНИЕ	87
Н. С. Демченко, В. А. Харченко «ЧЕРНЫЕ СПИСКИ» В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ.....	91
Е. А. Заботина КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	95
Е. А. Сердюк, Е. Ю. Руднева МОДЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОГО ЛИДЕРА	99
К. Л. Танич, В. А. Кулаков ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПЕРСОНАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	102
В. А. Возиянова, О. И. Черноус ОБЕСПЕЧЕНИЕ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ ДОСТОЙНОЙ ОПЛАТЫ ТРУДА.....	105
С. А. Щербий, И. Ю. Гайдай ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ОПЛАТЫ ТРУДА НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	109
Л. А. Бойко, В. В. Пехтерева ПОИСК, УПРАВЛЕНИЕ И УДЕРЖАНИЕ ТАЛАНТИВЫХ СОТРУДНИКОВ.....	113
А. С. Ковтун, Е. Ю. Руднева К ВОПРОСУ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ	117
О. А. Дорош, Р. Ю. Заглада ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА КАК ИНСТРУМЕНТ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ НАУЧНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ	122
Р. В. Юрасов, В. В. Пехтерева ФОРМИРОВАНИЕ, РАЗВИТИЕ И ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	126
Ю. В. Курбатова, В. А. Баскаков, И. А. Кондаурова К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ИННОВАЦИОННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	129
В. В. Кулиш, О. А. Савельева ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ.....	133

А. М. Денисенко, А. М. Зайцева ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА	137
Я. В. Вуйка, Л. В. Кравцова ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ	140
Н. В. Ким, А. М. Зайцева ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА И ПЕРСОНАЛА КАК ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ	143

СЕКЦИЯ 3.
ГЛОБАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Т. А. Ярославцева, Е. М. Кравцова ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ВАЛЮТНОЙ ИНТЕГРАЦИИ СТРАН БРИКС.....	147
М. А. Лубенец ПРОБЛЕМА РАСПРОСТРАНЕНИЯ НАРКОТИКОВ КАК ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАН.....	151
В. Л. Гетьманская, В. А. Кулаков, Р. Ю. Заглада ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ ОФФШОРНОГО БИЗНЕСА СУБЪЕКТАМИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ	155
Е. И. Волощук СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ HR-МЕНЕДЖМЕНТА	158
Т. В. Каденец, Е. Г. Курган ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОБЛЕМ И НАПРАВЛЕНИЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА.....	162

СЕКЦИЯ 4.
**ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ,
ОТРАСЛЯМИ КОМПЛЕКСАМИ (ПРОМЫШЛЕННОСТИ, АПК И СЕЛЬСКОГО
ХОЗЯЙСТВА, СТРОИТЕЛЬСТВА, ТРАНСПОРТА, СВЯЗИ И ИНФОРМАТИКИ,
СФЕРЫ УСЛУГ)**

Л. В. Целикова ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ОЦЕНКИ И УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНКА.....	167
Е. А. Шабельникова, А. В. Беляева ПРИБЫЛЬ КАК ОСНОВНОЙ ИСТОЧНИК РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	171
А. С. Губарь, Л. В. Балабанова ПЛАНИРОВАНИЕ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ БИЗНЕС-ПОРТФЕЛЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ	175
А. А. Кожевникова, В. А. Харченко ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	182

А. В. Заяц ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	186
С. А. Легкий РАЗРАБОТКА ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕННОСТИ АВТОТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ ПАССАЖИРОВ.....	189
И. А. Сичкар МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ РЕГИОНА	193
О. А. Гушуватая, А. Г. Виноградов МАРКЕТИНГОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР ЕГО УСПЕШНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ	198
И. С. Завальнюк, О. И. Черноус ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ	201
И. И. Везелев КЛАССИФИКАЦИЯ НЕГАТИВНЫХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ТРАНСПОРТА И ЛОГИСТИКИ.....	205
Т. А. Коваленко, Е. П. Мельникова МИССИЯ И ЦЕЛИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	209
А. О. Миронова, М. Е. Корнеев АНАЛИЗ МЕТОДОВ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	213
В. Тоненьких СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	217
Т. С. Таничева ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМ ПРОМЫШЛЕННЫМ БИЗНЕСОМ	221
В. Ю. Хриткина, Ю. Н. Деречинский ГЕНЕЗИС ПОНЯТИЯ «ЦЕНА» В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ	226
Е. П. Петинцева, Ю. А. Новак ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	230
Д. Г. Тукмакова, Р. Ю. Заглада ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	233
И. О. Богданова ЭФФЕКТ СИНЕРГИИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ	236
А. Г. Виноградов, Н. С. Афендикова УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ОСНОВЕ ПРОЕКТНОГО ПОДХОДА	241

В. В. Шехман, Р. Ю. Заглада АНАЛИЗ СУЩНОСТИ И СОДЕРЖАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	244
В. Н. Бруяка, Ю. К. Верченко ОПРЕДЕЛЕНИЕ СУЩНОСТИ КОНКУРЕНЦИИ, КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ.....	249
Е. И. Федорова АНАЛИЗ БАЗИСНЫХ КОНЦЕПЦИЙ МЕНЕДЖМЕНТА КАК ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ.....	254
М. Е. Макар, А. Г. Виноградов ПОВЫШЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОМОЩЬЮ КОНТРОЛЛИНГА.....	259
Е. В. Фролова, Л. В. Балабанова ПРОЦЕСС ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ МАРКЕТИНГА.....	262
Ю. В. Герасимова, Э. И. Полякова МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	267
М. Э. Фурсова АНАЛИЗ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ.....	271
Е. А. Гуськова, Е. А. Гасило ВЫБОР ЭФФЕКТИВНОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	276
Е. А. Гуськова, Е. А. Гасило КОНТИНУУМ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ.....	280
А. А. Шаповалова, Я. И. Жеребьев СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ (НА ПРИМЕРЕ КП «ДРСУ»): ИССЛЕДОВАНИЕ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ.....	284
А. О. Миронова, В. В. Пехтерева МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМЫ.....	288
Ю. Д. Ткаченко, В. А. Харченко ОРГАНИЗАЦИЯ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОГО ДЕЛОПРОИЗВОДСТВА	292
Н. Т. Гаршина НЕФТЕГАЗОВЫЙ КОМПЛЕКС УКРАИНЫ.....	295

СЕКЦИЯ 5.
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

М. Ф. Иванов, Л. А. Гончарова, Я. И. Жеребьев НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ПРОЕКТА «МЕЖДУНАРОДНЫЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ ПАРК ДОНБАС–ДОН» ДЛЯ ПРИГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОСТОВСКОЙ И ДОНЕЦКОЙ ОБЛАСТЕЙ	299
---	-----

В. А. Сильченко, Л. В. Кравцова РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	303
И. Н. Гончар ФАНДРАЙЗИНГ КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ PR.....	306
Н. Н. Павлушина МИРОВЫЕ ИННОВАЦИИ В СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКЕ	310
Е. А. Тарасова СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ ДИНАМИКИ ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ.....	314
Ю. А. Анопченко ОБОСНОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА РАЗВИТИЯ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	318
Е. А. Ромасюк, Р. Ф. Гайдай ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ХОЛОДНОЙ АРМИРОВАННОЙ АСФАЛЬТНОЙ СМЕСИ ПРИ РЕМОНТЕ ДОРОЖНЫХ ПОКРЫТИЙ.....	324
В. А. Логунова, Л. В. Кравцова МОДЕЛИ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	327
А. В. Гаргала, Д. М. Чехова, Е. В. Заричанская ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	331
И. М. Володина, В. А. Ровенских ОБ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ГУБКИНСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА.....	335
О. В. Логинова, Е. Ю. Руднева ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ДОНБАССА.....	339
А. В. Авдеева, В. В. Горощенко ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	342
Е. В. Ежолова ВЗАИМОСВЯЗЬ РЕСУРСНОГО И ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	346
В. Л. Гетьманская, В. А. Кулаков УПРАВЛЕНИЕ ОТРАСЛЕВЫМИ ИННОВАЦИЯМИ	349

СЕКЦИЯ 6.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ, МОДЕЛИ И ИНФОРМАЦИОННО- КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ И УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Ю. Н. Полшков ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ НА ФОНДОВЫХ РЫНКАХ РЕГИОНОВ С ОСОБЫМ СТАТУСОМ.....	353
--	-----

Л. А. Попсуй, Н. Н. Дудникова ПРИМЕНЕНИЕ ОБЪКТНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ К СИСТЕМЕ ОПТИМИЗАЦИИ МАРШРУТОВ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	357
Н. В. Юшков, Н. Н. Дудникова ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБЪКТНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРИ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ НА РЕМОНТОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	360
В. И. Жуган МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	362
О. А. Курносова ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ КАЧЕСТВА ЛОГИСТИЧЕСКОГО СЕРВИСА НА ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	366
А. О. Маслова, Л. Л. Орехова ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	370

СЕКЦИЯ 7.
ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ
МЕНЕДЖМЕНТ

А. Н. Кузьменко, Е. Ю. Руднева ПОСЛЕДСТВИЯ ЗАТОПЛЕНИЯ ШАХТ ДОНБАССА	375
Ю. В. Стрюкова, О. Л. Дариенко АУДИТ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ В СИСТЕМЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО АУДИТА	379
М. В. Турбаба, О. Л. Дариенко К ВОПРОСУ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....	383
Ю. С. Корнеева, Е. В. Заричанская ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОЛОГООРИЕНТИРОВАННЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ	387
А. М. Пазина, Т. Б. Надтока УЧЕТ ХАРАКТЕРИСТИК СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ	391
Е. С. Белкина, Е. В. Несмачная, Е. В. Заричанская РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕ КАК ИННОВАЦИОННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	396
Ю. В. Макарец ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	400
А. А. Смирнов, Е. В. Заричанская ФОРСАЙТ И ДОРОЖНЫЕ КАРТЫ В СФЕРЕ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ.....	404
Н. С. Сидляр, Е. В. Заричанская ПРОБЛЕМЫ И СПОСОБЫ ЭКОЛОГИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	408

К. О. Редько, Е. В. Заричанская СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ РЕСУРСОБЕСПЕЧЕНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ	412
В. С. Ткаченко, Е. Ю. Руднева ВОЗМОЖНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ ДОНБАССА	416
Д. В. Будур, Е. В. Заричанская ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЛАСТИКОВЫХ ОТХОДОВ	420
Е. Д. Булавка, Е. В. Заричанская ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	423
А. Е. Мамченко, Ю. К. Верченко ИНСТРУМЕНТЫ СОВРЕМЕННОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ	426
Е. А. Колесниченко ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИЧИН УХУДШЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В РОССИИ	432



ПРЕДИСЛОВИЕ

Уважаемые участники конференции в очередной раз в стенах Горловского Автомобильно-дорожного института собираются ведущие ученые, высококвалифицированные преподаватели и молодые исследователи на II Международную научно-практическую конференцию «Актуальные вопросы экономики и управления: теоретические и прикладные аспекты». За этот маленький в историческом плане период времени наши собрания стали не просто местом дискуссии профессионалов, но и местом встречи друзей и коллег «по цеху». Научные достижения высшей школы Донецкой Народной Республики, Луганской Народной Республики, Российской Федерации и Республики

Беларусь, высокий интеллектуальный потенциал профессорско-преподавательского состава и студентов вселяет уверенность в будущее современной науки и производства.

Сегодня особенно актуальной является роль научных и прикладных исследований, которые станут фундаментом и опорой нашего общества. Подобные научные мероприятия являются важным инструментом, использование которого позволит пополнить науку теоретическими и прикладными результатами научной деятельности. Именно Вам предстоит заниматься решением сложных экономических проблем, а так же выявлять сильные и слабые стороны экономики. Используя полученные научные знания и собственные фундаментальные разработки, в дальнейшем Вы сможете двигать нашу науку вперед, участвовать в развитии нашего государства.

В последние годы стремительно меняются микро и макроэкономические условия, влияющие на состояние экономики, рынок труда и образование. Донецкий регион оказался вырванным из системы высшего образования Украины и уже третий год происходит интеграция в систему Российской Федерации. В ходе реформирования системы высшего образования Донецкого региона в соответствии с требованиями Российской Федерации актуализируется проблема обновления, пересмотра подходов и содержания, технологии подготовки специалистов для различных сфер деятельности, в том числе и экономических специальностей. Мы надеемся, что эта тема будет активно обсуждаться на предстоящей конференции и позволит выработать практические рекомендации для разработки нового поколения образовательных стандартов.

В заключении хотелось бы выразить надежду на то, что конференция будет не только интересной и полезной для ее участников, но станет очередным этапом в развитии нашей науки.

*С уважением,
директор Автомобильно-дорожного института
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»,
доктор технических наук,
профессор М.Н. Чальцев*

СЕКЦИЯ 1
ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ.
РЕГИОНАЛЬНАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

КРУПНЕЙШИЕ ВОДОСНАБЖАЮЩИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В 2015 Г. (КРАТКИЙ ОБЗОР)

В. П. Полуянов,

*Е. И. Полуянова, ДКГИПТиБ (филиал)
ФГБОУ ВО «МГУТУ им.
К. Г. Разумовского (Первый казачий
университет)»,
г. Ростов-на-Дону*

Постановка проблемы. Проводимая в Российской Федерации реформа жилищно-коммунального хозяйства привела к изменению не только системы управления институциональной среды, но и качественной и количественной структуры поставщиков услуг. В связи с этим важен мониторинг достигнутых результатов для последующей оценки и возможной корректировки курса реформ.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Важность и значимость проводимых преобразований отражается в существенном количестве публикаций, посвященных данной тематике. Так, в работе А. Н. Ермишиной и М. В. Зализского изложены результаты статистического и кластерного анализа эмпирических данных по 13-ти крупнейшим в Российской Федерации поставщикам услуг водоснабжения и водоотведения. Авторами выявлены различия в уровне и динамике тарифов в группе муниципальных коммунальных предприятий и водоканалов, управляемых на условиях государственно-частного партнерства [4].

Довлатова Е. В. обращает внимание на проблему капиталоемкости поставщиков услуг водоснабжения, суть которой состоит в том, что модернизация части оборудования при общей убыточности приводит к существенным проблемам по оплате налога на имущество, что делает саму модернизацию невыгодной для предприятия [3].

Достаточно полный обзор организационных мероприятий по вхождению частного бизнеса в сектор Российского водоснабжения приведен в работе [5]. В данной работе говорится о создании ряда компаний, которые с 2004 года позиционируют себя как национальные операторы на рынке коммунальных услуг: ОАО «Российские коммунальные системы (РКС)», ЗАО «Комплексные энергетические системы (КЭС)», ООО «Новогор», ОАО «Региональные коммунальные

инвестиции», ООО «Росводоканал», ООО «Югводоканал».

В этих и других работах частично отражены достигнутые результаты. Однако широта проблемы, многогранность отношений в отрасли не позволили авторам обнаружить публикации по мониторингу современного состояния указанной проблемы в отношении предприятий водоснабжения, что говорит об ее актуальности.

Целью исследования является установление на основе эмпирических данных сложившейся тенденции в формировании качественной и количественной характеристики крупнейших водоснабжающих предприятий Российской Федерации.

Основные результаты исследования. Для проведения настоящего исследования использованы публичные данные, доступные в сети интернет на сайтах соответствующих предприятий, в базах данных и на специализированных сайтах отчетности предприятий (например, <http://www.e-disclosure.ru>, <https://e-ecolog.ru>, <http://www.list-org.com> или <https://ru.rus.company> и др.), о чем для исключения излишнего загромождения текста специальное упоминание в каждом конкретном случае отсутствует.

По данным статистики [1] на 1 января 2016 г. всего в Российской Федерации насчитывалось 169 городов с населением более 100 тыс. человек, из которых: 15 – с населением более одного млн человек; 21 – город с населением от 500 тыс. до 1 млн человек; 43 – с населением от 250 тыс. до 500 тыс. человек; 90 – с населением от 100 тыс. до 250 тыс. человек. Ориентируясь на 15 крупнейших по численности городов, в таблице 1 представлены обслуживающие их поставщики услуг водоснабжения и водоотведения.

Таблица 1

Водоснабжающие предприятия в крупнейших городах Российской Федерации по состоянию на 01.01.2016 г.

№ п/п	Город	Численность населения на 01.01.2016 г.	Наименование	ИНН
1	2	3	4	5
1	г. Москва	12 330 126	АО «Мосводоканал»	7701984274
2	г. Санкт-Петербург	5 225 690	ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга»	7830000426
3	г. Новосибирск	1 584 138	МУП «Горводоканал»	5411100875
4	г. Екатеринбург	1 444 439	МУП «Водоканал»	6608001915
5	г. Нижний Новгород	1 266 871	ОАО «Нижегородский водоканал»	5257086827
6	г. Казань	1 216 965	МУП «Водоканал»	1653006666
7	г. Самара	1 170 910	МП «Самараводоканал»	6316029945
8	г. Омск	1 178 079	ОАО «Омскводоканал»	5504097128

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5
9	г. Челябинск	1 191 994	МУП «ПО водоснабжения и водоотведения» г. Челябинска (МУП ПОВВ)	7421000440
10	г. Ростов-на-Дону	1 119 875	ОАО «ПО Водоканал»	6167081833
11	г. Уфа	1 110 976	МУП "Уфаводоканал"	275000238
12	г. Красноярск	1 066 934	ООО «Красноярский жилищно-коммунальный комплекс»	2466114215
13	г. Пермь	1 041 876	ООО «НОВОГОР-Прикамье»	5902817382
14	г. Воронеж	1 032 382	ООО «РВК-Воронеж»	7726671234
15	г. Волгоград	1 016 137	МУП «Городской водоканал»	3446002106

Как следует из таблицы 1, на начало 2016 г. из 15 водоснабжающих предприятий, обслуживающих крупнейшие города Российской Федерации, по организационно-правовой форме в 4 случаях поставщики соответствующих услуг представлены акционерными обществами, в 3 – обществами с ограниченной ответственностью, а в остальных 8 – государственными или муниципальными унитарными предприятиями. Суммарная численность населения городов, приведенных в таблице 1, составляет более 32 млн человек, из которых почти 16 млн проживает в городах, обслуживаемых частными водоканалами.

Отдельные показатели, характеризующие водоканалы, перечисленные в таблице 1, (численность персонала, уставной капитал, среднегодовая стоимость оборотных и необоротных активов, а также полученная в 2015 г. выручка), приведены в таблице 2.

Таблица 2

Показатели, характеризующие водоснабжающие предприятия в крупнейших городах Российской Федерации в 2015 г.

№ п/п	Численность персонала, чел.	Уставной капитал, млн. руб.	Среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.			Выручка, тыс. руб.
			всего	внеоборотные	оборотные	
1	12611	185241	253290531,0	239863783,5	13426747,5	49157247,0
2	8818	4851,58	225302965,5	211786138,5	13516827,0	26002990,0
3	3480	969,43	15011457,0	13445649,0	1565808,0	4719085,0
4	3888	1823,81	18954612,5	16208801,5	2745810,5	6256620,0
5	2671	504,873	4831039,0	3065936,5	1765102,5	3566037,0
6	2369	247,736	7929715,5	7271591,5	658124,0	2667510,0
7	2562	82,0831	4651010,0	3331722,0	1319288,0	3370246,0
8	1930	200	3742213,0	1737832,0	2003881,0	3099857,0
9	3477	200	3396674,0	2965902,0	430772,0	483617,0
10	2273	1550	8431321,0	6606852,0	1824469,0	5148204,0
11	3300	1469,89	10326969,0	8160645,5	2166323,5	2795776,0
12	3264	10	3099587,0	1620892,0	1478695,0	4412176,0
13	3037	195	2370482,0	1973031,0	397451,0	231212,0
14	-	10	3855796,5	2502490,0	1353306,5	2900576,0
15	2966	135,74031	2869752,0	1383878,5	1485573,5	1853334,0

Из таблицы 2 следует, что на долю четырех акционерных обществ приходится 48 % среднегодовой стоимости активов (из 15 предприятий, представленных в таблице 1), 48 % внеоборотных активов и 41 % суммарной стоимости оборотных активов, 52 % суммарного объема выручки. Суммарная дебиторская задолженность этих предприятий составляет 38 % от общей (таблице 3).

Таблица 3

Показатели структуры активов водоснабжающих предприятий в крупнейших городах Российской Федерации в 2015 г.

№ п/п	Выручка, млн руб.	Удельный вес внеоборотных активов в активах предприятия, %	Средняя дебиторская задолженность, тыс. руб.	Удельный вес дебиторской задолженности в оборотных активах, %
1	49157,2	94,70	7959065	59,28
2	26003,0	94,00	9619496	71,17
3	4719,1	89,57	1073396	68,55
4	6256,6	85,51	2250165	81,95
5	3566,0	63,46	1532596	86,83
6	2667,5	91,70	348905,5	53,02
7	3370,2	71,63	491502,5	37,26
8	3099,9	46,44	700037,0	34,93
9	483,6	87,32	279683,5	64,93
10	5148,2	78,36	1624689,0	89,05
11	2795,8	79,02	1630341,0	75,26
12	49157,2	52,29	1214364,0	82,12
13	26003,0	83,23	8531,5	2,15
14	4719,1	64,90	1156162,0	85,43
15	6256,6	48,22	1433976,0	96,53

Крупнейшей федеральной компанией, работающей в коммунальной сфере, является созданная 29 мая 2003 г. компания «Российские коммунальные системы», которая в настоящее время работает в ряде регионов России [6]: центральный офис в Москве (АО «РКС-менеджмент»), Амурская область (АО «Амурские коммунальные системы»), Самарская область (ООО «Волжские коммунальные системы» и ООО «Самарские коммунальные системы»), Кировская область (АО «Кировские коммунальные системы»), Пермский край (ООО «НОВОГОР-Прикамье»), Республика Карелия (АО «ПКС-водоканал» и АО «ПКС-тепловые сети»), Тамбовская область («Тамбовские коммунальные системы»), Ульяновская область (ООО «Ульяновскоблводоканал»).

В структуре АО «Амурские коммунальные системы», которое обслуживает потребителей г. Благовещенска, в настоящее время работают

три филиала «Амурэлектросетьсервис», «Амуртеплосервис» и «Амурводоканал».

ООО «Самарские коммунальные системы» с 2012 г. получило право аренды систем водоснабжения-водоотведения МП «Самараводоканал» сроком на 35 лет. ООО «Волжские коммунальные системы» с января 2011 г. осуществляет деятельность по водоснабжению-водоотведению в двух (из трех) районах Тольятти. Согласно договору аренды на обслуживание ООО «Волжские коммунальные системы» сроком на 25 лет передано имущество, ранее находившееся в ведении ОАО «Производственное объединение коммунального хозяйства города Тольятти».

Основные направления деятельности с мая 2008 г. АО «Кировские коммунальные системы» – производство, подача и распределение воды питьевого качества; отведение и очистка сточных вод; обработка и утилизация осадка сточных вод, предоставление населению и юридическим лицам услуг по водоснабжению и водоотведению в г. Кирове.

ООО «НОВОГОР-Прикамье» с декабря 2003 года осуществляет деятельность по обслуживанию и управлению системами водоснабжения и водоотведения города Перми. АО «ПКС–Водоканал» предоставляет населению и юридическим лицам Петрозаводска услуги по водоснабжению и водоотведению, аналогичные услуги для жителей Тамбова оказывает компания «Тамбовские коммунальные системы». ООО «Ульяновскоблводоканал» основано в июле 2011 г. путем реорганизации ЗАО «Ульяновскоблводоканал», зарегистрированного в ноябре 2010 г. Доля РКС в уставном капитале Общества – 60 %. С 1 февраля 2011 г. «Ульяновскоблводоканал» осуществляет деятельность по водоснабжению и водоотведению на территории г. Димитровграда. Очисткой сточных вод занимается дочерняя компания ООО «Экопром».

Водоснабжающие предприятия, входящие в структуру компании «Российские коммунальные системы» на 01.01.2016 г., а также обслуживаемые ими города, численность персонала и уставной капитал приведены в таблице 4. Из 8 предприятий, приведенных в таблице 4 ОАО «Амурские коммунальные системы» не занимаются водоснабжением населения, а потому данные по этому предприятию в таблицах 4, 5 и 6 приведены справочно.

Показатели, характеризующие предприятия, входящие в компанию «Российские коммунальные системы», приведены в таблице 5, а показатели структуры активов этих предприятий – в таблице 6.

Таблица 4

Водоснабжающие предприятия, входящие в структуру компании
«Российские коммунальные системы» на 01.01.2016 г.

№ п/п	Город	Наименование	ИНН	Численность персонала, чел.	Уставной капитал, млн руб.
1	Благовещенск	ОАО «Амурские коммунальные системы»	2801091892	1856	10
2	Самара	ООО «Самарские коммунальные системы»	6312110828		1
3	Тольятти	ООО «Волжские коммунальные системы»	6312101799	1543	1
4	Киров	ОАО «Кировские коммунальные системы» ²	4345230965		5
5	Пермь	ООО «НОВОГОР-Прикамье»	5902817382	3037	195
6	Петрозаводск	ОАО «ПКС – Водоканал»	1001291146		
7	Тамбов	ОАО «Тамбовские коммунальные системы»	6832041909	1898	7
8	Димитровград	ООО «Ульяновск-облводоканал»	7728778215	241	0,03

Таблица 5

Показатели, характеризующие предприятия, входящие в компанию
«Российские коммунальные системы» на 1.01.2016

№ п/п	Среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.			Выручка, тыс. руб.
	всего	внеоборотные	оборотные	
1	2748190,0	960298,5	1787891,5	3454825,0
2	2341616,5	816712,5	1524904,0	3938754,0
3	778201,0	73254,0	658447,0	841481,0
4	1718319,5	1006665,5	711654,0	1360721,0
5	2370482,0	1973031,0	397451,0	231212,0
6	1105105,5	669778,0	435332,5	993110,0
7	490121,5	291873,0	198248,5	642510,0
8	93779,0	14259,0	79520,0	179630,0

Таблица 6

Показатели структуры активов водоснабжающих предприятий, входящих в компанию «Российские коммунальные системы»

№ п/п	Выручка, млн руб.	Фондо-емкость	Удельный вес внеоборотных активов в активах предприятия, %	Средняя дебиторская задолженность, тыс. руб.	Удельный вес дебиторской задолженности в оборотных активах, %
1	3454,8	1,26	34,94	1546172	86,48
2	3938,8	1,68	34,88	1158921	76,00
3	841,5	1,08	9,41	617042,5	93,71
4	1360,7	0,79	58,58	528231	74,23
5	231,2	0,10	83,23	8531,5	2,15
6	993,1	0,90	60,61	389224	89,41
7	642,5	1,31	59,55	132180,5	66,67
8	179,6	1,92	15,20	69854,5	87,85

Группа компаний «Росводоканал» позиционируется как крупнейший российский частный оператор в водоснабжении и водоотведении. Под управлением «Росводоканала» работают семь региональных водоканалов России, обслуживающих свыше 5 млн. потребителей в пяти федеральных округах, городах-миллионниках и крупных промышленных центрах: Омске, Воронеже, Тюмени, Краснодаре, Оренбурге, Барнауле, Твери [7]. Водоснабжающие предприятия, численность обслуживающего персонала, уставной капитал и города, в которых они функционируют, приведены в таблице 7.

Таблица 7

Водоснабжающие предприятия, входящие в структуру компании «Росводоканал» на 01.01.2016 г.

№ п/п	Город	Наименование	ИНН	Численность персонала, чел.	Уставной капитал, млн руб.
1	Барнаул	ООО «Росводоканал-Барнаул»	2221064060	1226	0,01
2	Воронеж	ООО «Росводоканал-Воронеж»	7726671234		0,01
3	Краснодар	ООО «Краснодар Водоканал»	2308111927	1908	0,01
4	Омск	ОАО «Омскводоканал»	5504097128	1930	200
5	Оренбург	ООО «Оренбург Водоканал»	5610077370	1095	0,10
6	Тверь	ООО «Тверь Водоканал»	6901093516	921	0,1
7	Тюмень	ООО «Тюмень Водоканал»	7204095194	1166	10,0

Показатели, характеризующие организации, входящие в структуру компании «Росводоканал» на 01.01.2016 г., приведены в таблице 8, а показатели структуры активов этих предприятий – в таблице 9.

ООО «Югводоканал» – региональный частный оператор водоснабжения и водоотведения. Он осуществляет свою деятельность на территории Краснодарского края и зарегистрированный в Сочи в 2006 г. [5].

Таблица 8

Показатели, характеризующие организации, входящие в структуру компании «Росводоканал» на 01.01.2016 г.

№ п/п	Среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.			Выручка, тыс. руб.
	всего	внеоборотные	оборотные	
1	1495482,0	671507,5	823974,5	1439025,0
2	3855796,5	2502490,0	1353306,5	2900576,0
3	2822735,5	2368494,0	1667419,0	2450183,0
4	3742213,0	1737832,0	2003881,0	3099857,0
5	2219597,0	1317859,5	901737,5	1770353,0
6	1306027,0	654771,5	651255,5	1214316,0
7	1561303,0	998659,5	562643,5	1866556,0

Таблица 9

Показатели структуры активов водоснабжающих предприятий, входящих в компанию «Росводоканал» на 01.01.2016 г.

№ п/п	Выручка, млн руб.	Удельный вес внеоборотных активов в активах предприятия, %	Средняя дебиторская задолженность, тыс. руб.	Удельный вес дебиторской задолженности в оборотных активах, %
1	1439,0	44,90	310229	37,65
2	2900,6	64,90	1156162	85,43
3	2450,2	83,91	671786	40,29
4	3099,9	46,44	700037	34,93
5	1770,4	59,37	465083	51,58
6	1214,3	50,13	544253	83,57
7	1866,6	63,96	449029,5	79,81

ООО «Югводоканал» входит в группу компаний АО «Евразийский», обладающего многолетним опытом реализации проектов государственно-частного партнерства, направленных на модернизацию коммунальной инфраструктуры. В настоящее время в своей структуре ООО «Югводоканал» имеет следующие филиалы – Таманский групповой водопровод, Троицкий групповой водопровод и Ейский групповой водопровод. Основными абонентами ООО «Югводоканал» являются

операторы ВКХ муниципальных образований в лице водоканалов (Новороссийск, Крымск, Геленджик, Ейская зона), за исключением филиала «Таманский ГВ», где ООО «Югводоканал» поставляет воду до конечного потребителя (население).

Филиал «Ейский групповой водопровод» ООО «Югводоканал» по магистральному водопроводу поставляет воду в Ейский, Щербиновский, Староминский, Кущевский, Крыловской районы Краснодарского края и Азовский район Ростовской области. Общая протяженность магистральных водопроводных сетей составляет 227,5 километров. Филиал обслуживает также разводящие водопроводные сети в Рассветовском сельском поселении Староминского района [7].

Филиал «Таманский групповой водопровод» эксплуатирует 205 км магистральных водоводов, 451 км внутрипоселковых разводящих сетей, 19 резервуаров чистой воды. Данные объекты обслуживают три ремонтно-эксплуатационных участка, расположенных в ст. Старотитаровской, пос. Сенном, ст. Тамань. Численность абонентов: юридические лица- 450, физические лица – 22762. Количество населения, которому оказываются услуги водоснабжения – 57524 чел. [7].

РЭУ «Троицкий групповой водопровод» ООО «Югводоканал» по магистральному водопроводу поставляет воду в город Крымск и населенные пункты Молдованского, Троицкого и Нижнебаканского сельских поселений Крымского района Краснодарского края, а также в города Новороссийск и Геленджик, поселки побережья Черного моря. Общая протяженность магистральных водопроводных сетей составляет 187 километров. В филиале «Троицкий групповой водопровод» ООО «Югводоканал» трудится около трехсот человек [7].

Выводы. Приведенные данные подтверждают ранее сделанные выводы о том, что:

- 1) акционирование предприятий водоснабжения в настоящее время далеко от своего завершения;
- 2) основные показатели функционирования акционированных предприятий несколько выше соответствующих показателей предприятий других организационно-правовых форм, что может свидетельствовать, во-первых, о том, что данной процедуре подверглись далеко не худшие предприятия отрасли, и, во-вторых, о предстоящих трудностях акционирования оставшихся предприятий.

Тем не менее намеченные направления реформирования отрасли, хотя и достаточно медленно, но воплощаются в реальность.

Список литературы

1. 100 Крупнейших городов России по населению [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.statdata.ru/largest_cities_russia (дата обращения:

- 14.02.2017).
2. Группа компаний «Росводоканал» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rosvodokanal.ru> (дата обращения: 14.02.2017).
 3. Довлатова, Е. В. Водопроводно-канализационный комплекс Российской Федерации: текущее состояние, тенденции, перспективы развития [Текст] / Е. В. Довлатова // Сборник выступлений на конференции «Водоснабжение крупных городов на примере Москвы: вызовы времени и пути развития». Москва, 30 октября 2014 г. – М.: Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, Мосводоканал. – 2014. – С. 17–20.
 4. Ермишина, А. В. Оценка институциональных альтернатив организации коммунальной экономики [Текст] / А. В. Ермишина, М. В. Зализский // JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (Журнал институциональных исследований), Т. 7. – № 2. – 2015. – С. 58–67.
 5. Иванов, В. А. Мировой опыт управления водопроводно-канализационным хозяйством: учебное пособие [Текст] / В. А. Иванов. – Ижевск, 2013. – 80 с.
 6. Российские коммунальные системы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.roscomsys.ru> (дата обращения: 14.02.2017).
 7. Югводоканал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.yugvodokanal.ru> (дата обращения: 14.02.2017).

ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ВУЗА ПУТЕМ СОЗДАНИЯ ЭНДАУМЕНТ-ФОНДОВ

К. А. Иванова,

*О. Л. Дариенко, Автомобильно-
дорожный институт
ГОУВПО «Донецкий национальный
технический университет»,
г. Горловка*

Постановка проблемы. Анализ динамики финансового обеспечения ВУЗов показал, что объемы государственного финансирования сокращаются. Вследствие этого возрастает роль и вес специального фонда ВУЗа и источников его наполнения, что приводит к необходимости использования эндаумента и создания эндаумент – фондов.

Деятельность фонда осуществляется, преимущественно, за счет благотворительных пожертвований. Фонд может инвестировать свои средства с целью получения дохода, однако, обязан направлять его в пользу тех организаций, для поддержки которых он был создан [1]. То есть в данном случае имеет место определенная неприкосновенность средств.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Проблемы формирования и развития эндаумент-фондов освещены в работах

Дж. Ванга, Б. Джонстоуна, Дж. Лернера, Х.-Л. Ли, Д. Ньюмана, Г. Хансманна, Е. Шумахера, Т. Абанкиной, И. Борисовой, Т. Котриковой, Я. Миркина, Т. Хабеева, М. Кушнир и др. При этом стоит отметить, что в связи с недостаточной изученностью данного вопроса, многие аспекты развития эндаумента остаются не только не исследованными, но и порождают расхожие заблуждения относительно их места в системе финансирования деятельности ВУЗов.

Целью исследования является анализ перспектив повышения финансовой устойчивости ВУЗа за счет создания эндаумент – фондов.

Основные результаты исследования. Эндаумент представляет собой целевой капитал направленности, предназначенный для использования в некоммерческих целях, как правило, для финансирования организаций образования, медицины, культуры [2, 3]. Лица, жертвующие свои средства в эндаумент – фонды, не ставят целью получение материальных выгод либо иных преференций, при этом оставляя за собой право координации и контроля деятельности фонда и организации, для поддержки которой он был создан. Эндаумент – фонд передает капитал в доверительное пользование специализированной структуре (созданной фондом либо самостоятельной управляющей компанией), которая инвестирует средства в акции, недвижимость или размещает их на банковских депозитах. Полученная прибыль от управления капиталом (инвестиционный доход) принадлежит организации и используется ею для финансирования целевых программ, однако сам капитал эндаумент – фонда остается неприкосновенным. Таким образом, эндаумент гарантирует формирование долгосрочных источников финансирования деятельности организации, ее финансовую самостоятельность и стабильность. Кроме того, тело основного капитала может быть использовано как поручительство при привлечении финансовых ресурсов из внешних источников или заемных средств [5].

Рассмотрим схему функционирования целевого капитала (эндаумента), приведенную на рисунке 1. Доверительная компания имеет право вкладывать средства эндаумент – фонда только в ликвидные и относительно низкорисковые финансовые активы: государственные ценные бумаги, государственные ценные бумаги иностранных государств, в которые могут вкладываться средства стабилизационного фонда, акции и облигации открытых акционерных обществ, ипотечные ценные бумаги, паи паевых инвестиционных фондов (с ограничениями), если указанные ценные бумаги обращаются на организованном рынке, депозиты в национальной и иностранной валюте, а также объекты недвижимого имущества [7].

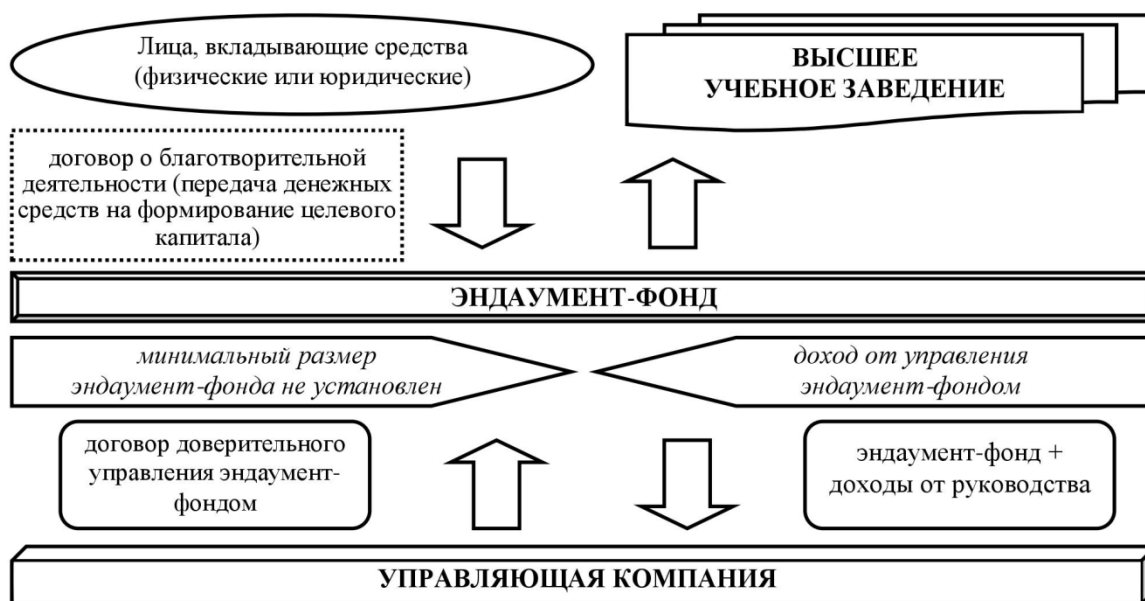


Рисунок 1 – Схема работы эндаумент – фонда ВУЗа

Проведенный анализ финансирования ВУЗа с помощью эндаумент – фонда на примере Автомобильно-дорожного института Государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Донецкий национальный технический университет» (АДИ ГОУВПО «ДонНТУ») показал, что с помощью благотворительных взносов можно наполнить эндаумент – фонд на сумму 400000 руб. в год. Эти денежные средства являются уставным капиталом для данного фонда, для финансирования ВУЗа будут использоваться только банковские проценты от этой суммы [7].

Таким образом, высшее учебное заведение в своем распоряжении за 3 года сможет накопить 532400 руб. Заметим, что данная сумма весьма условна, поскольку на сегодняшний день отсутствуют данные о процентной ставке по депозитам в Центральном Республиканском Банке Донецкой Народной Республики. В качестве базиса была принята ставка Центрального Банка Российской Федерации.

Статья 100 Закона «Об образовании» Донецкой Народной Республики № 55-ІНС от 19.06.2015 г. предусматривает «возможность финансирования научной, научно-технической, инновационной деятельности образовательных организаций высшего профессионального образования физическими лицами и юридическими лицами способами, не противоречащими законодательству Донецкой Народной Республики» [8].

При этом стоит отметить, что существует ряд препятствий на пути реализации создания эндаумент – фондов. Основная проблема состоит в том, что юридические и физические лица-предприниматели, осуществляющие благотворительные взносы и пожертвования, не имеют возможности отнести

эти средства на статью валовых расходов и уменьшить налогооблагаемую прибыль. То есть они их совершают из чистой прибыли.

Выводы. Сферы неприбыльной деятельности требуют финансовой поддержки, которую на сегодняшний день сложно обеспечить только лишь за счет государственных средств из республиканского и местных бюджетов. В связи с этим необходимо дополнительно проработать вопросы, связанные с налогообложением, благотворительными взносами и пожертвованиями. Поэтому целесообразно внести поправку в Закон Донецкой Народной Республики «О налоговой системе», предусмотрев в нем предоставление возможности налогоплательщикам относить в состав расходов суммы благотворительных взносов в пределах граничного лимита относительно сумм уплаченного налога в предыдущем налоговом периоде. Это предоставит возможность предпринимателям относить определенную часть от налогов, уплаченных в предыдущем периоде, на развитие образовательных организаций. Такой подход может выступить в качестве мотивационного механизма для собственников предприятий, управленцев высшего уровня, благотворительных и общественных организаций для разработки эффективных методов, технологий и механизмов развития человеческого потенциала Донецкой Народной Республики благодаря повышению эффективности деятельности высших учебных заведений.

В процессе формирования законодательной базы относительно создаваемых фондов целевого капитала целесообразно воспользоваться опытом Российской Федерации, который учитывает все критерии развития эндаумент – фондов и многолетнюю практику их деятельности в различных государствах.

Список литературы

1. Кочетков, Г. Б. Эндаументы, их роль в формировании системы высшего образования в США [Текст] / Г. Б. Кочетков // США. Канада: Экономика. Политика. Культура – США: Экономика, политика, идеология: научный и общественно-политический журнал. – 2008. – № 10 (466). – С. 91–108.
2. Мартякова, Е. В. Эндаумент как дополнительный источник финансирования образовательных организаций [Текст] / Е. В. Мартякова, Е. Ю. Мартякова // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сб. науч. тр. – 2012. – Ч. 2. – С. 223–226.
3. Создание эндаумент-фонда ВГУ выведет университет на мировой уровень [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://news.mail.ru/inregions/center/36/society/12580169>.
4. Савицкая, Н. Профессору поможет банкир. Главное в эндаументе – поиск надежных партнеров фонда [Электронный ресурс] / Н. Савицкая // Независимая газета. – 2007, 29 июня. – Режим доступа: http://www.ng.ru/education/2007/06/29/9_bankir.html.

5. Соколова, С. Ю. Фонды целевого капитала – инструмент благотворительной деятельности [Текст] / С. Ю. Соколова // Экономический журнал. – 2010. – Т. 20, № 4. – С. 35-40.
6. Бокарева, Е. В. Развитие финансового механизма привлечения целевого капитала некоммерческими организациями в системе высшего профессионального образования [Текст] / Е. В. Бокарева // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. – № 48. – С. 17–23.
7. Особенности управления целевым капиталом в системе высшего образования [Текст] / Е. В. Бокарева [и др.] // Сервис в России и за рубежом. – 2014. – Т. 8. – № 5 (52). – С. 184–195.
8. Закона Донецкой Народной Республики «Об образовании» № 55-ІНС от 19.06.2015 г [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnrsovetsu/zakon-dnr-ob-obrazovanii/>

РОЛЬ РЕЛИГИИ В РАЗВИТИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА

*Г. И. Пещеров, Научно-исследовательский институт
Федеральной службы исполнения
наказаний Российской Федерации,
г. Москва*

Развитие человеческого общества с момента его зарождения происходит неразрывно с каким-либо религиозным течением, где религиозные принципы служат ориентиром рационального развития личности. Даже при наличии различных взглядов на происхождение человека, историческим фактом остается, по крайней мере, приверженность первобытных общин к язычеству, а затем появление христианства, ислама и других религий. Каждое религиозное направление вносило свои позитивы в процесс развития, как личности, так и общества в целом. Получается так, что религия служила своеобразным духовным контролем в процессе совершенствования человека и формировала определенные духовные рамки для позитивного развития человеческого общества. Поэтому не случайно, что преимущественно именно церковь выступала инициатором создания той или иной системы отбывания наказания за совершенные преступления [1].

В настоящее время, в условиях глобализации, человеческое общество претерпевает очередные трансформационные процессы, связанные со сменой ценностных ориентиров практически во всех сферах жизнедеятельности. Причин тому достаточно много.

Во-первых, падение авторитета католической церкви, разложение которой началось еще в Средние века, когда католические пастыри ввели в оборот индульгенцию, как средство обогащения церкви. Более того, многие образованные слои Европы прекрасно понимали ложный путь

католицизма в отличие, к примеру, от православной веры.

Во-вторых, немало примеров консерватизма и в православной вере, например, проведение процесса богослужения на непонятном для большинства молодежи языке, длительность процесса богослужения, осуществляющегося стоя и т. д.

В-третьих, также наиболее распространенная религия, как ислам проповедует преимущество правоверных над неверными, служа инструментом формирования конфликтов в различных точках мира [2].

Все перечисленные факторы формируют благодатную почву для возникновения различных взглядов на дальнейшее духовное развитие человечества, вследствие чего появляются многочисленные секты, проповедующие взгляды разнообразных шарлатанов, вводящих население в духовное заблуждение. Происходящая, таким образом, трансформация в духовной сфере порождает условия для возникновения новых взглядов на религиозное переустройство мира. Конечно, можно быть верующим, можно быть атеистом, но факты вещь упрямая. Современная образованная молодежь прекрасно понимает, где истина и соответственно идет туда, где больше веры. Другое дело, что руководство православной церкви не уделяет должного внимания значению этих величайших фактов в привлечении европейской молодежи к православной вере. И наоборот, мусульманский мир активно вовлекает в свои ряды сторонников исчерпывающей себя католической церкви. В формирующемся вакууме западной цивилизации, как говорят философы, природа не терпит пустоты, появляется свободное место, как ни странно, для мусульманской религии. И этому есть вполне реальное объяснение. Ислам проповедует более прогрессивные взгляды по сравнению с католической церковью, а именно [3]:

– ислам декларирует чистоплотность, что, и нравится, прежде всего, отягощенным дефицитом воды британцам и другим представителям западной цивилизации;

– ислам воинствующая религия и поэтому мусульмане уважают силу, ведь в современном мире при всех его гуманных подходах, сила, как ни странно, является определяющей и это прекрасно понимает европейская молодежь;

– ислам, в условиях растущего разврата в мире, является силой, способной установить определенные моральные рамки, отвечающие потребностям большинства населения Европы;

– ислам, как универсальная религия проповедует многоженство, что более привлекательно для человеческого общества с демографических, социальных, культурных, психологических позиций и др.

Конечно, определенная часть молодежи идет именно в новые, по их

мнению, более современные секты, где проповедуют, как правило, нетрадиционные взгляды на мир. Более того, обманутая в различных религиозных сектах определенная часть людей ищет поддержки у населения, проникая в среду молодежи, пенсионеров, в учреждения исполнения наказания и создает реальную угрозу общественной безопасности. Наиболее уязвимыми для представителей различных религиозных сект в этом плане являются:

- молодежь, еще с не сформировавшимся психологическим взглядом на мир;
- люди, сломленные жизненными обстоятельствами, особенно те, которые находятся в местах лишения свободы;
- люди преклонного возраста, разочарованные в происходящих преобразованиях в обществе и др.

Особую опасность в этом плане представляют люди с криминальным прошлым, вовлеченные в современные псевдорелигиозные секты. Поскольку человек с криминальным прошлым имеет более стойкую психику и расширенные границы вседозволенности, его легче убедить в необходимости следовать выбранному пути и более того, совершить ради веры какие-либо действия. В руках у новоявленных религиозных шарлатанов оказывается физически и психологически подготовленный человеческий материал, способный на любые действия, особенно в условиях распространения в мире террористических угроз [4]. Для предотвращения активного распространения в обществе новоявленных религиозных течений необходимо:

- усилить деятельность православных священнослужителей в среде молодежи, в учебных заведениях, в учреждениях исполнения наказаний, вырисовывая позитивные взгляды православной веры в сравнении с другими религиозными течениями;
- активизировать деятельность общественных и особенно спортивных организаций в школах, учебных заведениях, в учреждениях Федеральной службы исполнительного наказания (ФСИН), производстве и других молодежных культурных учреждениях, чтобы человек постоянно был в гуще общественной жизни и не ощущал одиночества;
- увеличить охват социальной опекой граждан, неполных семей, людей пожилого возраста и привлекать их в различные общественные движения и т. д.

Таким образом, произошедшие социально-политические и экономические преобразования в стране и происходящие глобализационные процессы в мире породили «клубок» трудноразрешимых проблем не только в России, но и во всем мире. Человечество находится в поиске новых цивилизационных ценностей, отвечающих потребностям всех народов мира.

Представляется, что существующие религии больше не отвечают требованиям современного человеческого общества и пришло время, когда необходимо выработать новый взгляд на перспективу дальнейшего развития человечества. В этом плане, целесообразно объединение рациональных взглядов различных религиозных течений в одну мировую религию, которая бы способствовала духовному объединению народов мира, тем более, что такие попытки в истории уже были.

В условиях происходящих трансформационных процессов, у России прекрасная перспектива, поскольку Россия более гармоничная и дружелюбная страна, чем европейское содружество. Более того, только на основе российской государственности возможно осуществление настоящей глобализации в мире. И никакая другая страна в мире с этой ролью не справится. Данное умозаключение основано не на патриотизме, а на анализе истории России, где в течение многовековых противоречий формировалось многонациональное государственное образование, заложившее основы мирного сосуществования на основе уважения и добрососедства разных народов.

Только реальные шаги в направлении выработки рациональной религиозной политики, как отдельных государств, так и во всем мире, в перспективе могут создать основу для устойчивого развития и процветания, как России, так и всей человеческой цивилизации.

Список литературы

1. Первозванский, В. Б. О духовности, как факторе, определяющем развитие уголовно-исполнительной системы. [Текст] / В. Б. Первозванский // Уголовно-исполнительная система: право, экономика, управление. – 2014. – № 6. – С. 7–12.
2. Сидоров Г. А. Родовая память. [Текст] / Г. А. Сидоров Томск. авторское издание, 2011. – 784 с.
3. Сидоров А. Г. Сияние вышних богов и крамешники. [Текст] / А. Г. Сидоров. – М. : Родовичь, 2013. – 520 с.
4. Фоменко А. Т. Русь и Рим. [Текст] / А. Т. Фоменко – М.: АСТ, 2009. – 798 с.

РАЗВИТИЕ ПОДХОДОВ К ПРИНЯТИЮ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

О. С. Ключникова, ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Донецк

Постановка проблемы. Глобализационные экономические процессы, высокая неопределенность и динамизм конкурентной бизнес-среды, нестабильная военно-политическая обстановка в регионе

значительно усложняют функционирование отечественных субъектов хозяйствования. Очевидно, что в подобных условиях необходимо учитывать значительное количество разноплановых факторов, оказывающих влияние на процесс принятия управленческих решений.

Целью исследования является усовершенствование подходов к принятию управленческих решений в условиях кризиса.

Исследованию вопросов принятия управленческих решений в условиях нестабильной внешней среды посвящены работы Е. Н. Александровой, И. М. Гаджиева, С. Н. Зубковой, О. С. Коваль, Н. А. Невского, Х. З. Халимбекова, А. П. Черникова, Н. А. Ягуновой и других теоретиков и практиков.

Основные результаты исследования. Высокая неопределенность экономической среды на Донбассе, вызванная сложным военно-политическим положением, определяет значительный процент безработицы (по данным социологических опросов она составляла 28 % на начало июня 2016 года), увеличение количества рисков, дезинтеграцию производственных связей, а также инфраструктурные разрушения. В этой связи внутренняя среда предприятий, функционирующих в кризисном экономико-правовом поле, переходит в состояние конфликта: для достижения более сложной цели необходимо большее количество ресурсов, что значительно усложняет координацию действий. Поэтому необходимо искать способы оптимизации соотношения сложности решаемой задачи и количества затрачиваемых ресурсов.

В целом процесс принятия управленческих решений можно разбить на следующие этапы: возникновение проблемы; исследование факторов и условий; разработка решения; оценка и принятие решения [1].

Детальная характеристика этапов принятия управленческих решений представлена в таблице 1.

В виду того, что существуют факторы, затрудняющие получение релевантной информации, а также учитывая необходимость принятия управленческих решений в быстро меняющихся внешних условиях, руководитель решает две задачи. Во-первых, осуществляет поиск дополнительной информации либо повышает качество уже имеющейся; с ее помощью проводится дополнительная обработка данных, углубляется анализ. Это действие направлено на уменьшение сложности проблемы. Во-вторых, руководитель действует в соответствии с предположениями о наиболее вероятном развитии событий. Такой алгоритм используется, когда не представляется возможным получить дополнительную информацию. Затем следует моделирование ситуации с учетом риска.

Алгоритм разработки рекомендаций повышения эффективности принятия управленческих решений на современном предприятии

представлен на рисунке 1 [2].

С учетом вышеизложенного можно предложить три универсальных принципа принятия управленческих решений в условиях риска:

1) наличие четких организационных целей и качественно разработанной стратегии. Это позволит принимать решения, выходящие за пределы краткосрочных потребностей предприятия;

2) получение доступной релевантной информации, что позволит своевременно реагировать на изменения, происходящие во внешней среде. Нужно отметить, что получение нерелевантной информации значительно снижает ее ценность (возрастают затраты на ее сбор и обработку; возможно принятие ложных решений на ее основе);

3) обеспечение высокого уровня гибкости, предоставляющего возможность быстро подстраиваться под меняющиеся условия с минимальными убытками для предприятия.

Таблица 1

Детальная характеристика этапов принятия управленческих решений

Этапы принятия решений, цели этапа, оценка действий	Шаги	Процедуры	Методы
1	2	3	4
<p>Возникновение проблемы</p> <p><i>Цель этапа:</i> выявление и описание проблемы и проблемной ситуации</p> <p><i>Оценка действий:</i> оценка границ, масштабов и уровня распространения проблемы и проблемной ситуации</p>	<p>1. Предварительная постановка целей</p> <p>2. Детальное описание ситуации</p> <p>3. Анализ «поля сил»</p> <p>4. Выявление проблем</p> <p>5. Выявление причин</p> <p>6. Выявление фундаментальной проблемы</p> <p>7. Выявление причин этой проблемы</p> <p>8. Уточнение предварительной цели</p> <p>9. Описание последствий и проявлений проблемы</p>	<p>Выявление проблемы</p> <p>Сбор необходимой информации</p>	<p>Анализ рынка, компьютерный анализ финансовых отчетов, баз данных и т.д., метод интервью, метод наблюдения, групповые методы работы, SWOT-анализ, метод ключевых вопросов, метод сценариев, модель пяти сил, метод SPACE (оценка стратегического положения и действий)</p>
		<p>Описание критериев проблемной ситуации</p>	<p>SWOT-анализ, ПриМ-анализ, контент-анализ, методы парных сравнений, структуризации проблемного поля, ранжирование проблем, метод аспект-анализа</p>
<p>Исследование факторов и условий (подготовка</p>	<p>1. Построение взаимоотношений в организации для решения проблемы,</p>	<p>Формулирование требований и ограничений</p>	<p>Интервью, прогнозирование, методы моделирования целей, методы разработки</p>

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
<p>решения)</p> <p><i>Цель этапа:</i> поиск возможных вариантов решений</p> <p><i>Оценка действий:</i> оценка различных вариантов решений, предлагаемых специалистами</p>	<p>формирование команды для подготовки решения</p> <p>2. Диагностика ситуации</p> <p>3. Разработка и обоснование системы целей</p> <p>4. Определение проблемы</p> <p>5. Анализ проблемы</p> <p>6. Формулировка критериев и ограничений</p> <p>7. Выдвижение альтернатив</p> <p>8. Анализ альтернатив</p> <p>9. Оценка альтернатив и последствий</p> <p>10. Выбор альтернативы</p>	Сбор необходимой информации	стратегических карт и детализации целей (построение графов, построение дерева целей)
		Определение критериев выбора	Моделирование, агрегирование, методы экспертных оценок, анализ, метод аналогии, метод свертки критериев
		Разработка возможных вариантов решений	Математическое программирование, контент-анализ, методы экспертных оценок, метод мозговой атаки, ассоциаций, морфологического анализа, моделирование
<p>Разработка решения (принятие решения)</p> <p><i>Цель этапа:</i> оценка альтернатив и выбор окончательного решения</p> <p><i>Оценка действий:</i> оценка ожидаемых последствий реализации решения</p>	<p>1. Принятие решения руководителем</p> <p>2. Конкретизация решения, его дезагрегирование для более низких уровней управления</p> <p>3. Доведение решений до исполнителей</p> <p>4. Принятие решения исполнителем</p> <p>5. Разработка плана действия</p> <p>6. Экспериментальная проверка</p> <p>7. Уточнение и корректировка решений</p>	Выбор решений, отвечающий критериям Оценка возможных последствий	Методы экспертных оценок, метод Парето, методы индивидуальной и групповой работы
		Выбор предпочтительного решения Разработка плана реализации выбранного решения	Методы системного анализа, методы индивидуальной и групповой работы, метод экспертных оценок, анализ
<p>Оценка и принятие решений (реализация решения)</p> <p><i>Цель этапа:</i> организация, контроль и оценка результатов</p> <p><i>Оценка действий:</i> оценка эффективности принятого решения</p>	<p>1. Действия по исполнению решений</p> <p>2. Определение результатов и последствий</p> <p>3. Оценка и анализ результатов и последствий</p> <p>4. Обратная связь</p>	Контроль хода реализации решения Оценка решения проблемы и возникновения новой ситуации	Методы индивидуальной и групповой работы, методы экспертных оценок, анализ, синтез, аналогия



Рисунок 1 – Алгоритм разработки рекомендаций повышения эффективности принятия управленческих решений

Выводы. Изменчивость и неопределенность внешней среды, и, как следствие, высокий уровень экономических, политических, технологических и других видов рисков оказывают отрицательное влияние на результаты функционирования отечественных предприятий. Для обеспечения эффективной деятельности субъектов хозяйствования основными принципами процесса принятия управленческих решений должны быть целенаправленность и стратегия; усовершенствование системы информационного менеджмента; высокий уровень гибкости системы управления. Необходимо искать возможности оптимизации соотношения сложности задачи и количества затрачиваемых ресурсов. В

случае, когда невозможно собрать необходимую информацию, целесообразно составлять прогнозы наиболее вероятного развития событий на основании опыта и интуиции.

Список литературы

1. Александрова, Е. Н. Особенности планирования деятельности предприятия в условиях неопределенности. [Текст] / Е. Н. Александрова, С. Н. Зубкова // Теория и практика общественного развития. – 2014, № 20 – С. 57–59.
2. Коваль, О. С. Рекомендации по повышению эффективности управленческих решений в предпринимательских структурах. [Текст] / О. С. Коваль // Международный журнал экспериментального образования. – 2012. № 10. – С. 48–52.
3. Охотникова, Л. Х. Определение эффективности управленческих решений. [Текст] / Л. Х. Охотникова // ТДР. – 2006. – № 12. – С. 73–76.
4. Халимбеков, Х. З. Совершенствование основных принципов организации принятия управленческих решений [Текст] / Х. З. Халимбеков, И. М. Гаджиев // ТДР. – 2008. – № 4. – С. 34–36.
5. Черников, А. П. Принятие управленческих решений в условиях неопределенности [Текст] / А. П. Черников // Известия ИГЭА. – 2013. № 2. – С. 57–61.
6. Ягунова, Н. А. Особенности технологии принятия управленческих решений на предприятии [Текст] / Н. А. Ягунова, Н. А. Невский // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2013. – № 5 (49). – С. 112–115.

СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НЕКОМЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ НА ПРИМЕРЕ БИБЛИОТЕКИ ВУЗА

Е. А. Гегия

В. В. Пехтерева, *Автомобильно-
дорожный институт ГОУВПО «Донецкий
национальный технический университет»
г. Горловка*

Постановка проблемы. В сложных социально-политических условиях библиотека необходима обществу как организация, соблюдающая принцип общедоступности информационных ресурсов, поэтому способна выступать немаловажным фактором преодоления кризиса современной действительности. Являясь значимым структурным подразделением вуза, библиотека обеспечивает документами и информацией учебно-воспитательный процесс и научные исследования, а также является центром распространения знаний, духовного и интеллектуального общения и культуры.

Анализ предшествующих исследований и публикаций.

Методологические, теоретические и информационные основы рассматриваемой темы в разное время были отражены в исследованиях зарубежных и отечественных авторов. Так, концепцию библиотечного менеджмента в первой половине 1990-х гг. активно разрабатывали И. К. Джерелиевская, В. К. Ключев, С. П. Петрикина, И. М. Сулова, Н. И. Тюлина, Е. М. Ястребова и другие исследователи. Им удалось адаптировать общие идеи и положения современного менеджмента к библиотечному делу.

Целью исследования является формулирование сущности и особенностей стратегического менеджмента в современной библиотеке и определение видов стратегического управления, применяемых в библиотеке.

Основные результаты исследования. Понятие «стратегия» появилось и вошло в число управленческих терминов в 60-е годы XX века, когда разрабатывались и внедрялись структуры и модели стратегического управления. Стратегическое управление – область деятельности высшего руководства библиотеки, главная обязанность которого состоит в определении предпочтительных направлений развития, постановке целей, распределении ресурсов и всего того, что дает библиотеке конкурентные преимущества.

Инициатором применения стратегического планирования в библиотечной сфере стала Библиотека Британского музея, опубликовавшая свой план в 1985 г. Он вызвал большой интерес во многих странах и быстро нашел последователей. К стратегическому планированию переходило все большее число библиотек. На 57-й сессии ИФЛА (Москва, 1991) этому вопросу было посвящено специальное заседание. В среднесрочной программе ИФЛА стратегическое планирование включено в число важнейших проблем библиотечного дела.

Стратегический менеджмент реагирует на внешние изменения одновременно оперативно и долговременно. Оперативная реакция реализуется в реальном режиме времени, долговременная – закладывается в стратегические планы.

В стратегическом менеджменте внешняя среда не рассматривается как нечто данное и неизменное, к чему организация должна приспособиться, а рассматриваются способы и стратегии изменения внешнего окружения [1].

Мнения авторов, в разное время исследовавших процессы стратегического управления, различаются. Томпсон и Д. Стрикланд рассматривают стратегический менеджмент с точки зрения решения пяти задач: определение сферы деятельности и формулирование

стратегических установок; постановка стратегических целей и задач для их выполнения; формирование стратегии для достижения намеченных целей и результатов деятельности; реализация стратегического плана; оценка результатов деятельности и изменение плана и/или методов его исполнения.

Модель стратегического процесса предлагают В. Маркова и С. Кузнецова, которая состоит из четырех этапов: определение цели; анализ проблем, включающий оценку внешнего и внутреннего окружения; формулирование стратегии с учетом рассмотрения альтернативных вариантов; реализация стратегии на основе составления планов и бюджетов.

Процесс стратегического управления Н. Виханский рассматривает как динамическую совокупность пяти взаимосвязанных управленческих процессов: анализ среды, определение миссии и целей, выбор и выполнение стратегии, оценка и контроль реализации.

Методология стратегического управления приобрела особое значение в деятельности современной библиотеки. Развитие библиотек зависит сегодня, прежде всего от того, имеют ли они собственную стратегию и могут ли последовательно реализовывать ее на практике. Стратегия неразрывно связана с инновационными процессами, возникающими в результате новых оригинальных идей.

Стратегическое управление библиотекой – способ руководства, который опирается на человеческий потенциал как основу, ориентирован на удовлетворение запросов пользователей и гибкую политику, реагирующую на любые изменения во внешней среде. В целом на практике стратегическое управление, по сути, означает сосуществование интуиции и искусства вести организацию к стратегическим целям; высокий профессионализм и творчество служащих организации; активное включение всех работников в реализацию задач организации, в поиск путей достижения ее целей.

Для современных библиотек овладение методологией стратегического управления становится необходимым в силу целого ряда важных факторов. Неопределенность внешней среды библиотек увеличивается, сигналы об изменениях слабеют, а информационное наполнение системы управления уменьшается. Это должно в перспективе привести к развитию более чувствительных систем информационного наблюдения за внешней средой.

Стратегическое управление включает элементы всех предшествующих систем управления: составление бюджета, стратегическое планирование и усовершенствование, необходимые для адаптации стратегических решений в реальном режиме времени.

Стратегическое управление носит упреждающий характер. При упреждающей стратегии руководители воздействуют на события во внешнем окружении, а не просто реагируют на них.

Применение принципов стратегического управления, предполагающего моделирование ситуации, освоение инноваций, разработку стратегии, использование способов ее воплощения в жизнь, является необходимым условием развития библиотечной деятельности в настоящем и будущем. Стратегическое управление переживает период изменений, формируя самостоятельные научные направления, такие как стратегическое планирование, управление проектами, персонал-стратегия, стратегический контроль, управление инновационными процессами и т. д.

Необходимым условием развития библиотечной деятельности является способность руководства библиотеки к стратегическому управлению, предполагающая умение смоделировать ситуацию, почувствовать необходимость изменений, разработать их стратегию, использовать надежные методы для реализации стратегии и в результате воплотить ее в жизнь.

Внедрялось стратегическое управление медленно и трудно в течение последних двадцати лет, но теперь оно все шире входит в практику работы библиотек и позволяет не только дать ответ на изменения окружающей среды, но и обеспечить возможность успешной реакции на будущие изменения. Только в результате такого управления, которое будет подразумевать реализацию всего комплекса намеченных стратегий развития, возможно формирование привлекательного имиджа библиотеки, идущей в ногу со временем, имеющей высокий статус и престиж.

Изложенные подходы позволят библиотеке легче адаптироваться к нестабильности внешней и внутренней среды, сделают ее структуры более гибкими и подвижными [2].

Определение стратегии принципиально зависит от конкретной ситуации, в которой находится библиотека. В частности, это касается того, как руководство воспринимает информационные возможности, какие сильные стороны своего потенциала собирается задействовать, какие традиции существуют в области стратегических решений. На стратегический выбор, осуществляемый руководителями, влияет целый ряд факторов, главными из которых являются: государственная бюджетная политика, уровень риска, знание прошлых стратегий, фактор времени.

Несмотря на разнообразие конкретных ситуаций и влияющих факторов, вызывающих многообразие стратегических подходов, существуют некоторые наиболее распространенные стратегии, называемые базисными или эталонными. К ним относятся: стратегия

концентрированного роста, стратегия интегрированного роста, стратегия диверсифицированного роста, стратегия сокращения [3].

Выводы. Таким образом, стратегическое управление направлено на формирование стратегической позиции библиотеки, которая обеспечит ей длительную жизнеспособность в изменяющихся условиях. Задачи стратегического управления состоят в том, чтобы выявить необходимость организовать и провести стратегические изменения; подобрать и воспитать кадры, способные провести стратегические изменения.

Список литературы

1. Сулова, И. М. Менеджмент библиотечно-информационной деятельности [Текст] : учеб. для вузов культуры и искусств / И. М. Сулова, В. К. Клюев ; под общ. ред. И. М. Суловой ; Моск. гос. ун-т культуры и искусств. – СПб. : Профессия, 2010. – 600 с.
2. Ильяева, И. А. Стратегическое управление библиотекой : учеб.-методич. пособ. [Текст] / И. А. Ильяева, В. Н. Маркова. – М. : КНОРУС, 2008. – 84 с.
3. Сулова, И. М. Менеджмент в современной библиотеке: науч.-методич. пособ. [Текст] / И. М. Сулова, В. В. Кармовский. – М. : ЛИБЕРЕЯ, 2004. – 176 с.

ЕДИНЫЙ СОЦИАЛЬНЫЙ ВЗНОС В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

*Т. И. Теслюк, Горловское городское
отделение Фонда социального
страхования на случай временной
нетрудоспособности и в связи с
материнством Донецкой Народной
Республики,
г. Горловка*

Постановка проблемы. Социальная политика является наиболее значимой для интересов современного общества и важнейшей частью деятельности любого государства. В зависимости от приоритетов развития экономики формируется соответствующая бюджетная социальная политика государства.

В период трансформационных процессов в экономике происходит изменение и в системе социального страхования. Введен единый социальный взнос (ЕСВ). В связи с этим изменением возникло множество проблемных вопросов. Поэтому необходимо проанализировать порядок начисления, содержание и распределение единого социального взноса.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Учитывая значение социальной сферы и социального страхования, вопрос об их финансовом обеспечении находится в центре внимания многих ученых и

экономистов. Теоретические и практические аспекты социального страхования отражены в трудах В. Внуковой, Н. Кузьминчука, Ю. Коноплина, В. Гейца, В. Демьянишина, Д. Полозенко и др.

В существующих исследованиях приоритетное место в социальной политике отводится государству, а обществу (в лице общественных организаций и институтов) – второстепенное.

Целью данного исследования является раскрытие изменений в системе общеобязательного государственного социального страхования, что проявляется в определении сущности социального страхования и анализе необходимости и целесообразности введения единого социального взноса.

Основные результаты исследования. Одним из основных инструментов социальной политики является социальное обеспечение, которое реализуется на уровне двух подсистем – социального страхования и социальной помощи.

Социальное страхование является основным элементом системы защиты в социальной рыночной экономике и способствует развитию гражданского общества. Социальный институт обеспечивает стабильность экономических процессов и приводит в соответствии разносторонние интересы населения. Применение экономических методов государственного регулирования социального страхования позволяет создавать экономические условия, побуждающие субъектов социального страхования действовать в необходимом для общества направлении, решать задачи в соответствии с общегосударственными и частными интересами [1, 3].

В связи с изменениями в налоговой системе возникла необходимость проведения реформы в системе социального страхования. Реформирование системы взносов на государственное пенсионное страхование и общеобязательное социальное страхование заключается в введении единого социального взноса, который удерживается из зарплаты наемных работников и начисляется на фонд оплаты труда и выплачивается работодателями.

ЕСВ представляет собой страховой взнос, сбор которого осуществляется в систему общеобязательного государственного социального страхования в обязательном порядке и на регулярной основе с целью обеспечения защиты в случаях, предусмотренных законодательством, прав застрахованных лиц и членов их семей на получение страховых выплат (услуг) по действующим видам общеобязательного государственного социального страхования [2].

ЕСВ в ДНР уплачивается работодателями с заработной платы наемных работников, а частными предпринимателями – за самих себя. В

отличие от системы уплаты ЕСВ в Украине, в ДНР отсутствует деление по классам профессиональных рисков, а так же ранжирование ставок от 3,6 % – с работника и 36–40 % – с работодателя. Также следует обратить внимание на тот факт, что при наличии у предпринимателя наемных работников, он уплачивает одновременно ЕСВ и за себя, и за наемных рабочих.

Работодатели уплачивают ЕСВ по ставке 31 % от начисленного наемным работникам дохода. Не облагаются ЕСВ командировочные расходы, единовременная помощь работникам при выходе на пенсию, дивиденды и другие доходы работников от участия в капитале предприятия.

Важно отметить, что плательщиком ЕСВ в ДНР является именно работодатель, а не работник – 31 % не удерживается с работника как подоходный налог, а начисляется на всю сумму зарплаты.

Положительной стороной введения единого социального взноса является сокращение количества документов, подтверждающих перечисление страховых взносов в государственные целевые фонды, что сказывается на эффективности документооборота.

Проблематичным вопросом является механизм определения минимального страхового взноса и информации о стаже конкретного работника. Работодатели не имеют права без получения средств от фонда выплачивать пособие по временной потере трудоспособности за счет Фонда социального страхования на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, если количество дней болезни превышает 5. Помощь выплачивается фондом в течение 10 дней в случае предоставления работодателем заявления-расчета.

Фондом предоставляются следующие виды материального обеспечения:

- пособие по временной нетрудоспособности (включая уход за больным ребенком или членом семьи);
- пособие по беременности и родам;
- пособие на погребение (кроме погребения пенсионеров; лиц, получающих государственную социальную помощь лицам, не имеющим права на пенсию, и инвалидам; безработных; лиц, которые умерли вследствие несчастного случая на производстве, погибли при исполнении служебных обязанностей).

Государство является гарантом предоставления материального обеспечения и социальных услуг застрахованным лицам фонда, стабильной деятельности фонда. Существенно изменился порядок финансирования социальной помощи, принципы определения страхового стажа для застрахованных лиц. Расширились полномочия комиссии по

социальному страхованию предприятий, учреждений, организаций. В частности, к полномочиям комиссии добавили контроль за своевременным направлением в рабочие органы фонда общеобязательного социального страхования в связи с временной потерей работоспособности, заявлений-расчетов о начисленных суммах помощи.

Выводы. В целом механизм социального страхования работает эффективно при условии функционирования его составляющих, с помощью которых государство обеспечивает социальную защиту населения. С целью улучшения системы социального страхования необходимо усовершенствовать механизм распределения единого социального взноса, эффективно управлять системой социального страхования в соответствии с действующей нормативной базой и имеющимися финансовыми ресурсами. Таким образом, введение единого социального взноса улучшит систему социального страхования и усовершенствует систему контроля за соблюдением прав и гарантий застрахованным лицам.

Список литературы

1. Об организации материального обеспечения застрахованных лиц на территории Донецкой Народной Республики и предоставления им социальных услуг: Указ Главы Донецкой Народной Республики № 207 от 04.07.2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.fsssvn-dnr.ru/download/file/2016/07/Ukaz_N207_04072016_upd.pdf .
2. Об образовании Фонда социального страхования на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством Донецкой Народной Республики: Указ Главы Донецкой Народной Республики № 5 от 09.12.2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fsssvn-dnr.ru/download/file/2014/12/ukaz-35.pdf> .
3. Об основах общеобязательного социального страхования: Закон Донецкой Народной Республики № 37-ІНС от 18.05.2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.fsssvn-dnr.ru/download/file/2015/05/zakon_obscheobyaz_sots_str.pdf .

РОЛЬ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ В ФОРМИРОВАНИИ ПОТЕНЦИАЛА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СУБЪЕКТОВ РФ

*Е. А. Иванова, Донской государственный
технический университет
г.Ростов-на-Дону*

Постановка проблемы. Российская Федерация, как территориально организованная система, обладает огромным разнообразием социально-экономических и природно-географических условий. В настоящее время

возрастает роль региональных подсистем, составляющих экономику России, что вызвано усилением территориальной конкуренции, которая набирает силу с конца XX века и является наиболее актуальной тенденцией, характеризующей процесс глобализации.

Целью исследования является выявление роли межрегиональной конкуренции в формировании потенциала конкурентоспособности региона.

Основные результаты исследования. Процесс глобализации приводит к тому, что мир становится единым полем конкурентного взаимодействия. Однако глобальные процессы – глобализация и регионализация – достаточно противоречивы. С одной стороны, глобализация усиливает барьеры входа новых фирм в перспективные отрасли и технологии, то есть преимущества от данного процесса получают наиболее сильные участники конкуренции и именно для них происходит снижение роли национальных границ в экономических процессах. Противоположной тенденцией является усиление локальных факторов в развитии регионов. Успех их участия в конкурентной борьбе зависит от способностей создавать, использовать и удерживать конкурентные преимущества. По природе возникновения конкурентные преимущества можно разделить на абсолютные, обусловленные природно-ресурсными и климатическими характеристиками, изначально присущими каждой территории, которые можно отнести к условно-постоянным, и сравнительные преимущества, характеризующие эффективность функционирования экономики региона.

Каждый регион обладает определенными свойствами, специфическими условиями развития и потенциалом конкурентных преимуществ. К числу основных условий и факторов, усиливающих межрегиональную конкуренцию, относят:

– проблему межбюджетных отношений и проблему привлечения иностранных и отечественных инвестиций. Это обусловлено тем, что Россия формально сохраняет крайне высокую централизацию налогово-бюджетных полномочий;

– стремление собственников факторов производства получить наибольший доход заставляет постоянно искать те способы производства и технологии, которые позволяют наилучшим образом решить задачу получения наибольших доходов в условиях ограниченности ресурсов, что и приводит к конкуренции. При этом проявляется определенная закономерность, обусловленная масштабами факторов производства собственников. В качестве последних могут выступать частные предприниматели, предприятия крупных и средних размеров в лице их учредителей, муниципальные образования и регионы-субъекты РФ,

представленные органами власти и их администрациями. Чем дальше от собственника отдалены факторы производства, чем выше уровень иерархической структуры управления, тем больший набор конкурентных преимуществ следует определять и оценивать. Межрегиональная конкуренция представляет собой соревнования данного региона с другими регионами РФ, основанный на способности создавать, удерживать и использовать конкурентные преимущества для достижения определенных целей. Это сложное явление, возникает только тогда, когда есть противостояние, столкновение интересов. В межрегиональной конкуренции причин противостояний не больше, чем у свободных предпринимателей, однако возможности реализации конкурентных преимуществ менее определены;

– межрегиональная конкуренция является объективным следствием территориальной дифференциации и обусловлена различиями в природно-климатических ресурсах, географическом положении, демографической емкости регионов и т. д. Отсюда следует, что территориальная дифференциация выступает как важнейшее условие для развития межрегиональной конкуренции.

Между регионами, как хозяйствующими субъектами РФ, существует конкурентная борьба, хотя протекает она в иных формах и влечет за собой несколько иные последствия, чем на микро- и макроуровне. Конкурентоспособность региона – это эффективность использования его ресурсов, прежде всего трудовых и капитала, по сравнению с другими регионами, которая отражается в величине ВРП на душу населения, а также в его динамике.

Представители власти регионов-субъектов РФ ведут борьбу на федеральном уровне за предоставление более благоприятных экономических условий по сравнению с другими, отстаивают интересы крупных структурообразующих предприятий региона, ищут возможность для самостоятельного налаживания международных связей, стараются административными мерами защитить местный бизнес и т. д.

Для оценки существующих региональных уровней экономического развития и определения экономического потенциала регионов необходима система взаимосвязанных показателей, которые могли бы охарактеризовать как отдельные аспекты регионального развития, так и всю совокупность общественного производства. Для каждого региона важно определить, какие факторы способствуют повышению уровня конкурентоспособности, чтобы уметь управлять ими или же наоборот отказаться от соперничества в тех областях, где шансы на победу невелики. Качественный анализ позволил выделить из множества характеристик социально-экономического положения региона

определенный набор по признаку «сфера формирования потенциала конкурентоспособности». Показатели конкурентных преимуществ могут быть объединены в следующие блоки: производственно-технологический, природно-ресурсный, организационно-управленческий, социально-демографический потенциал и инфраструктура (производственная и социальная).

Для обеспечения длительного и устойчивого функционирования региона необходима ориентация на его рост, следствием чего является стабильное наполнение бюджета, эффективная и конкурентоспособная социально-экономическая программа развития [1].

Выводы. Усиление межрегиональной конкуренции, обострение проблем, связанных с диспропорциями экономического развития отдельных территорий, обусловленных природно-климатическими, социально-демографическими, политическими и другими объективными различиями актуализируют поиск возможностей для активизации внутреннего потенциала регионов, способствующего росту конкурентоспособности.

Список литературы

1. Иванова, Е. А. Межрегиональная дифференциация и конкурентоспособность. Проблема межрегиональной дифференциации в формировании конкурентоспособности региона [Текст] / Е. А. Иванова // Российское предпринимательство. – 2009. № 5-1. – С.144–148.

МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ МАРШРУТНОЙ СЕТИ ГОРОДА

В. И. Теслюк,

*Н. А. Селезнева, Автомобильно-
дорожный институт ГОУВПО «Донецкий
национальный технический университет»
г. Горловка*

Постановка проблемы. Транспортные стратегии занимают важное место в реализации единой транспортной политики как на государственном, так и на муниципальном уровнях. Согласованное развитие транспортных систем позволяет обеспечить интересы практически всех участников транспортного процесса.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Маршрутная сеть города является частью транспортной системы региона. Несмотря на это, в настоящее время, нет научно обоснованной методики построения маршрутной сети городских автобусных, троллейбусных и

трамвайных маршрутов, которая бы широко применялась на практике и была закреплена в нормативных документах.

Исследования в данной области проводились такими отечественными и зарубежными учеными, как Ф. Г. Глик [7], Р. Э. Любарский [8], Д. П. Самойлов [9], К. Э. Сафронов [10], а также работы по оптимизации маршрутной сети в городах: Донецке, Ростове-на-Дону, Пермь др.

Целью исследования является анализ муниципального управления развитием существующей маршрутной сети городского пассажирского транспорта.

Основные результаты исследования. При проведении анализа авторы руководствовались положениями следующих нормативных и методических документов: ДБН 360-92** «Містобудування. Планування та забудова міських і сільських поселень» [1], ДБН В.2.3-5-2001 «Споруди транспорту. Вулиці та дороги населених пунктів» [2], ДБН Б. 1-2-95 «Склад, зміст, порядок розроблення, погодження й затвердження комплексних схем транспорту для міст України» [3], «Рекомендации по разработке комплексных транспортных схем для больших городов» [4], «Руководство по проведению транспортных обследований в городах» [5], П 3-01 к СНБ 3.03. 02-97 «Проектирование сетей городского пассажирского транспорта» (пособие к строительным нормам республики Беларусь) [6].

Исходными данными исследования являлись: карта города Горловки, перечень маршрутов автобусов, троллейбусов и трамваев, паспорта маршрутов автобусов, троллейбусов и трамваев, результаты обследования пассажиропотоков на маршрутах городских автобусов № 1, 2, 5, 14, 24, 26, 27.

Хаотически сформированные маршруты автобусов за последние 20 лет привели к увеличению количества подвижного состава на маршрутах и, тем самым, к созданию дополнительной транспортной нагрузки на магистральную улично-дорожную сеть (УДС) города, особенно его центра. Специфика планировочной структуры г. Горловка, необоснованное дублирование маршрутов привели к формированию очередей маршрутных транспортных средств на остановках, снижению скорости сообщения на маршрутах, увеличению расходов времени населения на передвижение, что отрицательно отражается на экономическом положении перевозчиков и эффективности работы городской маршрутной сети и магистральной УДС в целом. Выходом из сложившейся ситуации, является усовершенствование маршрутной сети города.

В настоящее время в г. Горловка наблюдается тенденция упадка городского электротранспорта и в ближайшее время реализации

мероприятий по восстановлению и наращиванию количества подвижного состава городского электротранспорта не ожидается. Поэтому корректирование маршрутной сети городских троллейбусных и трамвайных маршрутов не приведет к повышению эффективности функционирования городского маршрутного транспорта.

Усовершенствование маршрутной сети городского пассажирского транспорта необходимо проводить путем оптимизации существующей маршрутной сети городских автобусных маршрутов.

Подготовительным этапом для анализа транспортных связей в городе является разбивка территории города в пределах его административных границ, на условные транспортные районы (УТР).

УТР – территориальная единица города, условно выделенная нами для выявления и оценки качества существующих транспортных связей в городе при условии пешеходной доступности к линии маршрутного пассажирского транспорта (МПТ).

При назначении границ и определении конфигурации УТР необходимо учитывать следующие основные правила [4, 5, 7, 9]:

1. Транспортное районирование проводится с учетом существующего административного деления города.

2. УТР должны выделяться только в пределах застроенной территории города.

3. Границами УТР могут выступать различные естественные и искусственные пределы: реки, каналы, водохранилища, овраги, полосы отвода железных дорог, большие массивы зеленых насаждений, заборы предприятий, незастроенные территории и другие препятствия, которые усложняют связи между сопредельными УТР.

4. В каждом УТР должна проходить (или может проходить) как минимум одна линия (МПТ), которая должна служить осевой линией УТР.

5. При разбивке территории города на УТР по возможности необходимо стремиться к тому, чтобы в каждом УТР была относительно однородная застройка (усадебная, многоэтажная жилая, промышленная).

6. Общегородские пункты массового тяготения (промышленные районы, парки, стадионы, торгово-развлекательные центры и т. д.) следует выделять в отдельные расчетные УТР.

7. Размеры территории УТР с жилой застройкой устанавливаются исходя из условия пешеходной доступности линии МПТ.

8. При отсутствии естественных и искусственных рубежей, которые препятствуют свободным пешеходным передвижениям, границы УТР проводятся по межмагистральным территориям, равноотстоящим от магистральных улиц, по которым проходят линии МПТ или предполагается трассирование линий МПТ.

9. Если УТР с жилой застройкой имеет общую границу с промышленной зоной, и на этой границе расположены проходные промышленных предприятий, то территорию промышленной застройки с проходными предприятий необходимо включить в границы УТР. Оставшуюся территорию с промышленной застройкой, допускается не выделять в отдельный УТР.

10. Для уменьшения трудоемкости расчетов необходимо рассмотреть возможность уменьшения количества УТР путем объединения некоторых из них.

Для определения направлений пассажирских корреспонденций было проведено опрос населения на остановках МПТ, расположенных в разных группах УТР города.

«Критерием оптимальности маршрутизации является минимум расходов времени на трудовые поездки, которые состоят из расходов времени на подход к остановке и отход от нее, ожидание транспорта, поездку и пересадку с одного вида транспорта или маршрута на другой» [2].

Время на подход к остановке отправления и отход от остановки прибытия при беспересадочном сообщении с пересадкой является величиной постоянной. Время на поездку при беспересадочном сообщении можно принять равным времени на поездку при сообщении между этими же УТР с пересадкой при условии, что маршрут движения пассажира между УТР города тот самый.

Критерием удобства транспортной связи между УТР является время ожидания транспорта. Вариант с пересадкой будем считать лучшим, чем беспересадочное сообщение, если суммарное время ожидания автобусов соответствующих маршрутов будет меньше, чем время ожидания автобуса на начальном пункте при беспересадочном сообщении. При этом маршрут движения пассажира должен быть тем же.

Выводы. Таким образом, развитие маршрутной сети городских автобусных, троллейбусных и трамвайных маршрутов позволит сформировать обоснования проектов реконструкции и развития не только транспортных систем города, но и в целом транспортной инфраструктуры региона.

Список литературы

1. Містобудування. Планування та забудова міських і сільських поселень [Текст] : ДБН 360-92** – К. : Держбуд України, 2002. – 50 с. – (Державні будівельні норми України).
2. Споруди транспорту. Вулиці та дороги населених пунктів [Текст]: ДБН В.2.-3-5-2001. – [Чинний від 2001-10-01]. – К. : Держбуд України, 2001. – 51 с. – (Державні будівельні норми України).
3. Склад, зміст, порядок розроблення, погодження й затвердження комплексних

- схем транспорту для міст України [Текст] : ДБН Б. 1-2-95. – [Чинний від 1995-04-01]. – К. : Держкоммістобудування України, 1995. – 22 с. – (Державні будівельні норми України).
4. Рекомендации по разработке комплексных транспортных схем для крупных городов [Текст] / КиевНИИП градостроительства, ЦНИИП градостроительства, БелНИИП градостроительства. – М. : Стройиздат, 1982. – 120 с.
 5. Руководство по проведению транспортных обследований в городах [Текст] / БелНИИП градостроительства, ЦНИИП градостроительства. – М. : Стройиздат, 1982. – 72 с.
 6. Проектирование сетей городского пассажирского транспорта [Текст]: ПЗ-01 к СНБ 3.03.02-97 – Минск. : Минскстройархитектуры, 2002. – 63 с. (пособие к строительным нормам республики Беларусь).
 7. Глик, Ф. Г. Методика построения маршрутной системы массового пассажирского транспорта [Текст] / Ф. Г. Глик : Материалы X международной (тринадцатой екатеринбургской) научно-практической конференции. – Екатеринбург : Комвакс, 2004. – С. 43–46.
 8. Любарский, Р. Э. Проектирование городских транспортных систем [Текст] / Р. Э. Любарский. – К. : Будівельник, 1984. – 96 с.
 9. Самойлов, Д. С. Городской транспорт [Текст]: учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. / Д. С. Самойлов. – М. : Стройиздат, 1983. – 384 с.
 10. Сафронов К. Э. Использование компьютерных технологий при совершенствовании маршрутной сети города [Текст] / К. Э. Сафронов, Д. П. Киммель // Научные труды инженерно-строительного института. – Омск : Изд-во СибАДИ, 2005. – Вып. 1. – С. 145–150.

ИССЛЕДОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

И. А. Зайнулабидов,

Ю. К. Верченко, *Донской
государственный технический
университет
г. Ростов-на-Дону*

Постановка проблемы. Выступая ведущим промышленным и сетевым регионом на Юге России, Ростовская область не является членом Ассоциации инновационных регионов России. Оценка и анализ инновационного потенциала региона позволят выявить основные критерии инновационного развития Ростовской области и возможности определения значимой позиции, как потенциального члена Ассоциации.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Оценка инновационного потенциала регионов, теоретико-методические основы инновационной деятельности, сравнительный анализ инновационной активности представлены работами исследователей Южного

федерального университета, Вятского государственного гуманитарного университета, высшей школы экономики.

Целью исследования является оценка и анализ инновационного потенциала региона – Ростовской области, с целью выявления проблем роста инновационной активности производственных компаний и причин, им сопутствующих.

Основные результаты исследования. Ростовская область является одним из ведущих научно-образовательных, финансово-экономических, индустриальных и транспортно-логистических центров федерального значения в Южном федеральном округе России. Имеющийся производственный, инфраструктурный, демографический потенциал города и выгодное экономико-географическое положение обеспечивают высокий уровень инвестиционной привлекательности и хозяйственной активности региона. Ключевым фактором, детерминирующим устойчивую положительную динамику развития региональной экономики, является наличие эффективных промышленных предприятий, вузов, НИИ, развитая сфера услуг, а также многолетние традиции ростовского предпринимательства. В целом Ростовская область располагает необходимой инновационной инфраструктурой и ресурсами (в том числе человеческими) для формирования «экономики знаний» на основе эффективной городской инновационной экосистемы, включающей инжиниринговые компании, научно-образовательные организации, технопарки и бизнес-инкубаторы, центры молодежного инновационного творчества (фаблабы) и др.

Ростовская агломерация является территорией с мощным промышленным, сельскохозяйственным и научно-техническим потенциалом – энергетическая, топливная, машиностроительная, химическая, легкая, пищевая отрасли, строительная индустрия относятся к числу наиболее развитых в настоящее время. По данным Ростовстата, ключевое влияние на динамику промышленного производства в Ростовской области оказывают предприятия оборонно-промышленного комплекса, производители сельскохозяйственной техники, электрооборудования, растительных масел (ПАО «Роствертол», ООО «Комбайновый завод «Ростсельмаш», группа компаний (ГК) «Юг Руси» и др.). К ведущим предприятиям города относятся также ООО «Газпром межрегионгаз Ростов-на-Дону», ПАО «Лукойл-Энерго», ГК «Глория Джинс», ГК «Агроком», ПАО «Эмпилс», ПАО «Ростовгазоаппарат», филиал ООО «Пивоваренная компания «Балтика» и др. В 2016 году рост промышленного производства составил 168,9 %, что позволило региону занять 1-е место по этому показателю среди российских регионов, при этом объем отгруженной продукции достиг 250 млрд руб. Наиболее

активно инновационные процессы идут в оборонно-промышленном комплексе, машиностроении, пищевой и обрабатывающей промышленности. В городе базируются управляющие структуры ряда федеральных холдингов в сфере АПК и пищепрома («Юг Руси», «АСТОН», «Агроком») [1].

Активно развивается малое инновационное предпринимательство, занимающееся производством инновационной продукции и оказывающее широкий спектр инжиниринговых и иных услуг (НИОКР, разработка и внедрение наукоемкой продукции), в том числе в кооперации с крупными предприятиями и вузами (в части коммерциализации научных разработок ученых). Значительная доля инновационных товаров и услуг (19,4 %) приходится на организации, осуществляющие научные исследования и разработки.

В результате проведенного исследования инновационного потенциала Ростовской области с участием субъектов инновационной деятельности определены перспективные направления инновационного развития:

- медицина, фармакология;
- рациональное природопользование и производство новых видов топлива, экология;
- промышленность и производство новых технологий;
- информационные технологии;
- познавательный туризм и его технологическое обеспечение, в т. ч. музейные, анимационные и виртуальные технологии, познавательные парки и центры;
- материаловедение и разработка новых материалов и субстанций;
- аддитивные технологии (в т. ч. 3D-печать), виртуальная и дополненная реальности, смарт-технологии;
- пищевая отрасль.

Однако анкетирование крупных, средних и малых инновационных предприятий и организаций г. Ростова-на-Дону показало иное распределение по видам деятельности (рисунок 1).

При анализе структуры инновационной активности крупных и средних предприятий города *по типам осуществляемых инноваций* видно, что наибольшее число организаций г. Ростова-на-Дону отдавало предпочтение технологическим инновациям, способствующим качественным изменениям в производственном процессе (рисунок 2).

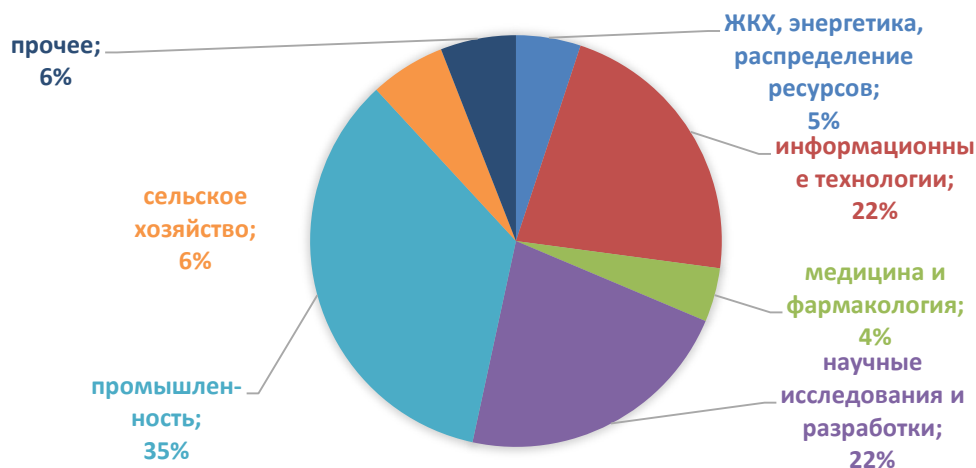


Рисунок 1 – Распределение инновационных предприятий и организаций Ростовской области по направлениям деятельности

По данным Ростовстата, показатели, характеризующие объем отгруженной инновационной продукции, позволяют оценить результативность нововведений на предприятиях города. Объем инновационной продукции, отгруженной крупными и средними организациями Ростовской области в 2015 году, составил 45261,8 млн руб. и превысил показатель предыдущего года в 2,3 раза. При этом доля отгруженной инновационной продукции и услуг в общем объеме отгруженной продукции городского округа выросла в рассматриваемый период на 5,5 % (с 7,0 % в 2015г. до 12,5 % в 2016 г.). Анализ структуры инновационной продукции, отгруженной организациями региона, по степени новизны показал преобладание внедренных товаров (или подвергшихся значительным технологическим изменениям в течение последних трех лет), доля которых превышает 97 % на протяжении всего рассматриваемого периода, над группой инновационных товаров, подвергшихся усовершенствованию [1].

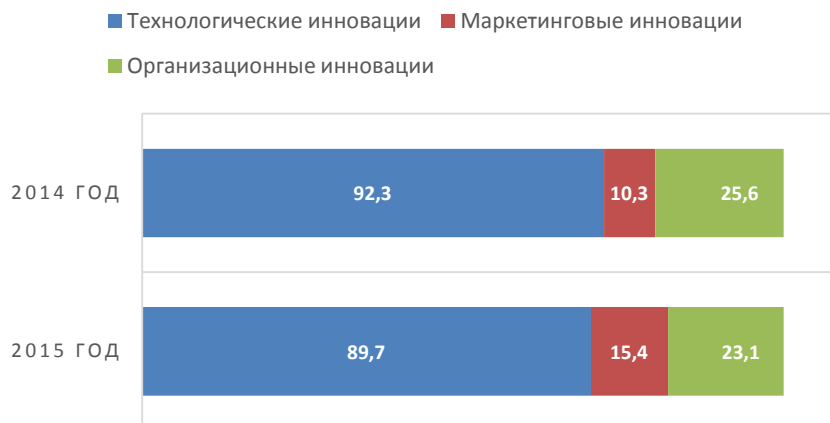


Рисунок 2 – Структура инновационной активности организаций Ростовской области по типам осуществляемых инноваций (%)

Анализ статистических показателей, характеризующих отгрузку инновационной продукции города в 2016 г., выявил значительный рост объемов отгруженных инновационных товаров. Исследование структуры распределения объема отгруженной инновационной продукции по видам экономической деятельности показало, что значительная его часть (78,9 %) приходится на производственный сектор. Объем инновационной продукции, отгруженной организациями обрабатывающих производств, вырос по сравнению с сопоставимым периодом 2015 г. в 3 раза. В структуре инновационной продукции, отгруженной в Ростовской области, существенная доля инновационных товаров и услуг (19,4 %) приходится на организации, основной вид деятельности которых связан с научными исследованиями и разработками. Объем инновационной продукции превысил показатель соответствующего периода 2015 года на 17,2 % (рисунок 3) [1].

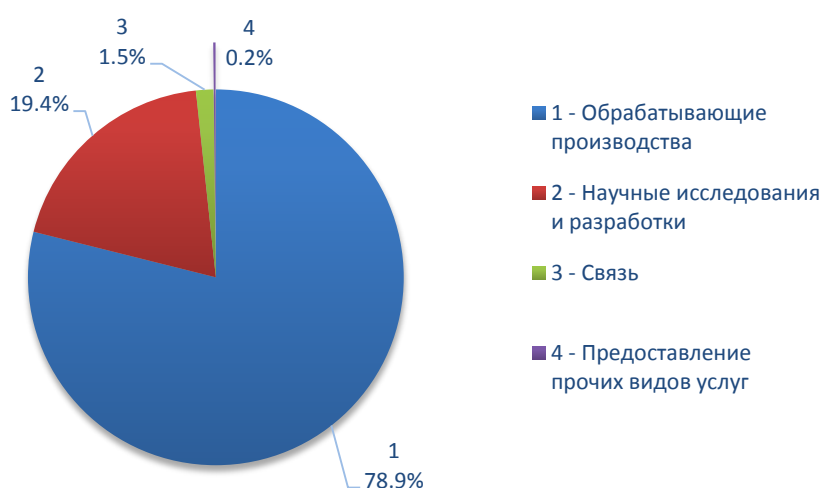


Рисунок 3 – Распределение объема отгруженной инновационной продукции крупными и средними предприятиями и организациями Ростовской области по секторам экономики в период январь-декабрь 2016 г (%)

По данным статистики в 2016 г. круг малых предприятий г. Ростова-на-Дону, внедрявших новые технологии, расширился по сравнению с предыдущим периодом (8 против 4 в 2015 г.). При этом сравнение уровня инновационной активности СМП с данными крупных и средних организаций показывает разрыв в показателях (3,8 % против 13,1 %) (таблица 1) [1].

**Инновационная активность малых предприятий
Ростовской области в 2015–2016 гг. [1]**

Наименование показателя	2015 г.	2016 г.
Число обследованных малых предприятий, ед.	281	210
– из них осуществляло технологические инновации	4	8
Удельный вес предприятий, осуществлявших технологические инновации в общем числе предприятий, в %	1,4	3,8

Выводы. Проблемы инновационного развития Ростовской области непосредственно связаны с динамикой развития инновационной среды региона, включающей совокупность научных, инжиниринговых, кадровых, финансовых и организационных ресурсов. Основные проблемы роста инновационной активности малых и крупных предприятий Ростовской области обусловлены проблемами доступности источников для финансирования инновационных проектов, высокой арендной платой, нехваткой кадров и низкой востребованностью разработок ростовских ученых в организациях и предприятиях города, причиной которых, в том числе, является слабая взаимная информированность о возможностях и потребностях в инновационных разработках. Не менее важными причинами являются недостаточное финансирование инновационной деятельности, отсутствие инструментов поддержки приоритетных инновационных проектов, а также очень низкое количество инновационных менеджеров – специалистов по управлению инновациями и коммерциализации разработок – на предприятиях и в организациях города.

Список литературы

1. Информационно-аналитический материал «Анализ инновационной деятельности крупных и средних организаций города Ростова-на-Дону в 2015 году». [Текст] – Ростов-на-Дону, 2016.
2. Своеволин, В. Ю. О проекте концепции кластерного развития Ростовской области на 2015-2020 годы [Текст] / В. Ю. Своеволин // Институты и механизмы регулирования в условиях глобальной нестабильности. Коллективная монография по материалам XII Международной научно-практической интернет-конференции 22–30 ноября 2014, г. Ростов-на-Дону, ЮФУ. - Ростов-на-Дону, 2014. С.286-295.
3. Снигирева, Г. Д. Методологические основы оценки инновационного потенциала регионов России [Текст] / Г. Д. Снигирева, И. Л. Сенникова // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 5 Часть 3 – С. 653–657.

ПУТИ ДЕТЕНИЗАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО СЕКТОРА

Е. А. Новицкая,

Е. Ю. Руднева, Автомобильно-дорожный институт ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет» г. Горловка

Постановка проблемы. Достаточно жесткие финансово-экономические ограничения и военно-политические условия в Донбассе существенно отражаются на экономических результатах коммерческих организаций, мешают бизнесу свободно развиваться. Возникают серьезные сложности при осуществлении предпринимательской деятельности в трансформирующемся законодательном поле, что влечет за собой желание предпринимателей искать способы уклонения от налогообложения.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Вопросами легализации бизнеса занимались такие ученые, как В. П. Вишневский, А. С. Веткин, В. А. Предборский, В. П. Кунцевич и др.

Целью исследования является изучение возможностей детенизации предпринимательского сектора в Донбассе.

Основные результаты исследования. В современных условиях развития экономики Донбасса остро стоит вопрос о достаточности наполнения государственного бюджета. Особые акценты следует расставить на поиске дополнительных источников поступления налогов, тем более что возможности для этого существуют, учитывая масштабы тенизации бизнеса.

Для выявления резервов расширения базы налогообложения необходимо определить технологии уклонения от уплаты налогов и сокрытия прибыли, проанализировать все возможные причины ухода бизнеса в «тень», наметить пути добровольной легализации доходов.

Теневая экономика определяется как сфера проявления экономической активности, направленная на получение доходов от запрещенных видов деятельности или на уклонение от общественного (государственного) контроля и от уплаты налогов при нелегальных видах экономической деятельности.

Структуру теневой экономики чаще всего разделяют на четыре сектора:

– легальный «светлый» сектор (неофициальная экономика), пользующийся несовершенством действующего законодательства. Чаще всего сюда относится деятельность, не нарушающая действующее

законодательство, и права других субъектов хозяйствования;

– полулегальный «темный» (внеправовая экономика), в котором субъекты узаконенной деятельности уклоняются от уплаты налогов, нарушая права хозяйствующих субъектов;

– неофициальный «серый» (полуправовая экономика), в который входят незарегистрированные формы предпринимательства. По сути, в этом секторе находятся субъекты, деятельность которых по целям соответствует действующему законодательству;

– подпольный «черный» (криминальная экономика), связанный с прямым нарушением действующего законодательства. В этом секторе формируются черные рынки – наркобизнес, незаконное производство и торговля оружием, организованная проституция, торговля людьми, крупная контрабанда.

Дополнительные источники налоговых поступлений следует искать, опираясь на такое разграничение теневой экономики, ставя конечной целью легализацию бизнеса и выход экономики из «тени». Это сложная задача, и государственные службы обязаны объединить усилия в борьбе с нелегальным сектором, максимально используя свои полномочия и находясь в постоянном информационном взаимодействии друг с другом.

Начиная борьбу с теневыми доходами, необходимо ответить на главный вопрос, почему столь велико нежелание граждан делиться своей прибылью с государством, найти первопричину ухода бизнеса в «тень».

К сожалению, в настоящем времени все, что так или иначе государство отчуждает в свою пользу, налогоплательщик расценивает как бесполезную трату денег и простую конфискацию доходов, а не как средства, направляемые на создание общественных благ. Тем более в условиях, когда государственная налоговая система не выполняет одну из своих основополагающих функций – стимулирующую. Как результат, всякий, кто имеет хоть какой-нибудь доход, пытается использовать все возможные способы для минимизации собственных потерь. Из этого следует, что государству необходимо обеспечить своим гражданам и субъектам предпринимательской деятельности такие экономические, социальные и правовые условия, при которых честно платить налоги было бы выгоднее, чем уклоняться от налогообложения.

Причин того, почему хозяйствующие субъекты не стремятся выходить из «тени» достаточно. Во-первых, это изменения в экономике – как институциональные, так и структурные, происходящие в результате военно-политических действий. Во-вторых, глубокий и, к сожалению, продолжающийся спад производства, приведшей к обнищанию населения и уменьшению его платежеспособности. Это побуждает трудовое население искать дополнительные доходы. В-третьих, это несовершенство

налоговой системы и часто меняющееся налоговое законодательство, при котором субъекты предпринимательской деятельности вынуждены скрывать свою реальную прибыль, так как затраты на ведение бизнеса при существующих налоговых ставках превышают доходы. В-четвертых, это неоднозначная система взаимоотношений, сложившаяся сегодня между бизнесом и государственным аппаратом, в лице его многочисленных регистрационных, контрольно-ревизионных, надзорных, разрешительных и карательных институтов, обязанностью которых является не создавать преграды развитию бизнеса, а, наоборот, развивать и поддерживать предпринимательский сектор.

Существуют следующие способы уклонения от налогообложения: незаконное изменение налоговой базы, уменьшающее налоговые обязательства, сокрытие или замена субъекта налогообложения, либо перевод налоговых обязательств на другого субъекта налогообложения; незаконные действия с объектом налогообложения, приводящие к снижению налоговых обязательств, незаконное изменение налоговой ставки и налогового оклада с целью уменьшения налоговых обязательств, неправильное ведение или отсутствие учета, применение неверных способов исчисления налоговых обязательств, совершение ошибок.

Поиск дополнительных источников расширения базы налогообложения путем вывода бизнеса из «тени» невозможен без систематизации знаний о главных технологиях тенизации экономики, тем более, что они постоянно совершенствуются, опираясь на новые схемы незаконных финансовых операций.

Можно назвать следующие факторы, влияющие на решение субъектов об уклонении от уплаты налогов:

- чрезмерное регулирование предпринимательской деятельности;
- налоговая культура;
- практика безнаказанного уклонения от налогообложения;
- низкое количество и качество услуг общественного сектора, предоставляемых гражданам в обмен на уплату ими налогов;
- коррупция в органах власти;
- низкое качество законодательства;
- кризисные явления в экономической и политической сферах.

Устранение указанных причин тенизации бизнеса, в некоторой степени, позволит легализовать экономику. Для этого необходимо всеобщее соблюдение норм законодательства, равный подход ко всем плательщикам налогов, борьба с коррупцией, усовершенствование налогового права, отмена налоговых льгот, дерегулирование предпринимательской деятельности, равное соотношение затрат на налоги

и обеспечения достаточного уровня благосостояния [1].

Кроме того, на решение налогоплательщика об уходе от налогообложения могут оказывать влияние ставка налога, размер штрафа и вероятность обнаружения нарушения (согласно модели рационального выбора налогоплательщика, принимающего решение об уклонении от налога в условиях неопределенности, разработанной для транзитивных экономик). В наших условиях для эффективного противодействия уклонению от уплаты налогов необходимо, прежде всего, обеспечить высокую вероятность обнаружения, а не просто ужесточить наказание. По мнению специалистов, увеличение штрафов в условиях коррупции ни к чему не приведет [2].

Ведущей службой в работе по борьбе с неформальной экономикой остается аппарат Министерства доходов и сборов ДНР, так как в плоскости его главных задач лежит мобилизация средств в бюджет. В последнее время более энергично идет внедрение в практику работы налоговых инспекций новых методов, позволяющих расширить базу налогообложения за счет выведения средств из теневого оборота, сократить налоговую задолженность, изъять товары из незаконного обращения, привлечь к уплате налогов мнимо убыточных предприятий и физических лиц-предпринимателей, показывающих нулевые результаты хозяйствования. Есть наработки по такому важному направлению деятельности, как противодействие легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем.

Однако на сегодня серьезной проблемой для налоговых служб остается проблема необеспеченности систематизированной нормативной и методической базой, которая бы давала реальные возможности структурным подразделениям более эффективно исполнять свои функции. Кроме того, специалисты налоговых органов в своей работе чаще всего опираются на свой практический опыт, не используя в силу ряда субъективных причин результаты научных разработок.

Выводы. Таким образом, создание систематизированной нормативно-методической базы с использованием компьютерных систем на основе научного и практического опыта, объединяющей все известные схемы тенезации бизнеса, позволит более качественно проводить работу по поиску дополнительных источников налоговых поступлений.

Список литературы

1. Вишневецкий, В. П., Веткин А.С. Уход от уплаты налогов: теория и практика. [Текст] : монография / В. П. Вишневецкий, А. С. Веткин // Ин-т экономики промышленности. – Донецк, 2003. – 228 с.
2. Предборский, В. А. Кризисное, дисфункциональное развитие как объект теории теневой экономики [Текст] / В. А. Предборский, В. П. Кунцевич // Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики). – 2013. – Т 4 № 4. – С. 120–125.

ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЦИИ НАУКИ, ОБРАЗОВАНИЯ И ПРОИЗВОДСТВА

Е. В. Евсеева

Е. Г. Иванова,

*Д. Д. Димнич, ГПОУ «Горловский техникум» ГОУВПО «Донецкий национальный университет»
г. Горловка*

Постановка проблемы. Качество государственных преобразований и общественное развитие во многом связано с разрабатываемой правительством системой мер, где ключевым аспектом выступает убеждение в перспективности и значимости инновационной деятельности. В частности, одним из процессов, обуславливающих инновационный рост и экономическое благополучие государства, является формирование и развитие устойчивой взаимосвязи науки и образования, поскольку человеческий капитал рассматривается как основной ресурс экономического развития.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Вопросам исследования взаимосвязи образования, науки и производства уделили существенное внимание Л. П. Гончаренко, В. В. Гришин, К. Н. Крикунова, В. И. Куценко, С. А. Мохначев, А. Р. Нурутдинова, А. С. Олейник, и др. Однако данная проблема остается острой и требует дальнейшей теоретико-методической проработки.

Целью исследования является изучение особенностей интеграции науки, образования и производства на современном этапе общественного развития.

Основные результаты исследования. В нашем регионе достаточно остро стоят вопросы формирования, использования и сохранения человеческого капитала, обусловленные недооценкой значимости квалифицированного труда и отсутствием надлежащего внимания к механизму реализации творческого потенциала специалистов на рабочем месте. Обозначенные проблемы приводят к значительным потерям человеческого капитала как за счет миграции, так и за счет смены профессии. Поэтому необходимо искать платформу для интеграции задач образования, науки и производства.

Реализация идеи интеграции образования, науки и производства имеет ряд особенностей. Во-первых, многие аспекты этой деятельности в последнее время все больше основываются на требованиях правовых

нормативных актов, в которых определены значимость интеграции науки, образования и производства.

Если обратиться к опыту Российской Федерации в вопросе государственной регламентации процесса интеграции усилий науки, образования и производства, то следует обратить внимание на проблематику Стратегии национальной безопасности РФ до 2020 года. В указанном документе подчеркивается, что для «противодействия угрозам экономической безопасности силы обеспечения национальной безопасности во взаимодействии с институтами гражданского общества нацелены на поддержку государственной социально-экономической политики, направленной на усиление интеграции науки, образования и производства». С этой целью совершенствуется государственная инновационная и промышленная политика, создаются условия для интеграции науки, образования и промышленности путем государственного субсидирования кооперации вузов и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства [1].

Производители имеют возможность для развития высокотехнологичных производств, используя потенциал высших учебных заведений, которые, в свою очередь, получают дополнительные доходы, выполняя НИОКР для промышленных предприятий.

Во-вторых, интеграцию образования, науки и производства необходимо рассматривать как добровольное объединение на административной или экономической основе локально функционирующих образовательных структур в более масштабную научно-образовательную структуру, которая может включать как одноуровневые, так и разноуровневые образовательные учреждения. В более широком плане интеграция образования, науки и производства может осуществляться с различной степенью глубины во взаимодействии с научными и производственными структурами.

Мировая практика показывает, что обучение студентов достигает значительных успехов тогда, когда оно осуществляется в тесном взаимодействии с творчески работающими учеными как в учебных заведениях, так и в научно-исследовательских организациях. Ведь именно в таких условиях достигается взаимосвязь образования и науки, а их интеграция – это не поглощение сильным слабым, а добровольное, взаимовыгодное встречное движение образования и науки с целью обеспечения развития инновационной экономики.

В-третьих, интеграцию можно проводить по-разному: объединять различные профессиональные сферы обучения, разные его уровни, начиная от дошкольного и заканчивая послевузовским. Такое

объединение уровней придает образовательной системе цельность, устойчивость, относительную завершенность.

Сущность интеграции в образовании проявляется в ее функциях. К функциям интеграции относят следующие: возможность осуществления, расширения и углубления связей между различными сферами человеческой деятельности; диверсификацию источников дохода; использование совместных ресурсов, принадлежащих разным собственникам; объединение капиталов; создание благоприятных условий осуществления экономической деятельности [2].

В-четвертых, необходимо помнить, что одним из показателей активного сотрудничества образования и науки есть потенциал профессорско-преподавательского состава, задействованного в сфере образования. Сферу образования, к сожалению, оставляет высокообразованная, талантливая молодежь по причине низкого уровня оплаты труда и престижа. Как известно, в документах ЮНЕСКО отмечается, что заработная плата в образовании должна: соответствовать значимости педагогической деятельности для общества; быть в определенной степени сопоставимой с заработной платой представителей других профессий, требующих аналогичной квалификации; способствовать повышению квалификации и культурного уровня [3]. В Германии, Великобритании, Японии зарплата педагогов намного выше средней по стране. Самый высокий рейтинг имеют профессора университетов. Высокий уровень материального обеспечения в сочетании с традиционно уважительным отношением к образованию со стороны государства, общественности способствуют формированию высокого социального престижа профессии учителя, преподавателя, ученого, делают их привлекательными для молодежи и в социально-экономическом, и в профессиональном аспектах.

Выводы. Интеграция образования, науки и производства, их сотрудничество способствует повышению эффективности инновационной экономики, а также развитию человеческого капитала. Поэтому необходимо совершенствовать правовую базу для реализации более широких интеграционных процессов, оптимально сочетающих образовательную, научную и профессиональную сферы деятельности.

Список литературы

1. Мохначев, С. А. Интеграция образования, науки и бизнеса: тенденции на мезоуровне [Текст] / С. А. Мохначев, К. С. Мохначев, Н. П. Шамаева // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 3. – С. 707–711.
2. Иванова, М. А. Интеграционные процессы в высшей школе в условиях новой модели «экономики знаний» [Текст] / М. А. Иванова, А. В. Кузьмин // Человек и образование. Академический вестник Института образования взрослых Российской академии образования. – 2011. – № 4 (29). – С. 73–79.

3. Куценко, В. И. Сотрудничество образования и науки в развитии инновационной экономики [Текст] / В. И. Куценко // Маркетинг и менеджмент инноваций. – 2010. – № 2. – С. 100–107.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РЕГИОНЕ

*А. В. Солодилов, Московский
государственный областной университет
г. Москва*

Постановка проблемы. Общим для всех определений инвестиционного процесса является представление его в виде последовательности целенаправленных действий по объединению тех, кто предлагает деньги (имеющих временно свободные средства), с теми, кто предъявляет спрос (испытывающими потребности в них). Создание благоприятного инвестиционного климата в России – одно из важнейших условий привлечения инвестиций и последующего экономического роста страны.

Целью статьи является анализ особенностей формирования инвестиционного климата в регионах РФ.

Основные результаты исследования. Современные зарубежные рейтинги России и стран СНГ сегодня невысоки: ни одна из бывших республик СССР не сумела попасть в число 50 стран с наиболее благоприятным инвестиционным климатом. Неблагоприятный, по сравнению со многими другими странами мира, инвестиционный климат в России является главной причиной дефицита как отечественных, так и иностранных инвестиций и «утечке» российского капитала за границу.

Согласно распределению регионов Российской Федерации по рейтингу инвестиционного климата в 2015 г., Республика Крым вошла в группу с пониженным потенциалом и высоким уровнем рисков для предпринимателей (уровень Мурманской области, Республики Карелии и Забайкальского края).

Такая позиция нового региона России объясняется целым рядом факторов. Во-первых, низкий рейтинг Крыма обусловлен одним из последних мест региона по душевым показателям социально-экономического развития на душу населения, что серьезно ограничивает привлечение инвестиций.

Во-вторых, это сохраняющаяся изолированность инфраструктуры региона от «материковой» части России. Всю серьезность этого фактора показал блэкаут на полуострове, организованный украинским государством в ноябре 2015 г. На данный момент энергодефицит

выступает серьезным ограничителем для инвесторов. Энергомост не в полной мере решил данную проблему. Вызывают опасения вкладчиков и возможные проблемы с водоснабжением, которые также присутствуют на полуострове.

В-третьих, огромный износ основных фондов (около 74% – самый высокий показатель в России) и доля убыточных предприятий оказывают влияние на уровень экономического и финансового рисков для инвесторов.

В-четвертых, Республика Крым аномально зависима от субсидий, доля которых составляет около 70 % в бюджете региона. Скорее всего, бюджетные проблемы будут решаться за счет федерального центра, который «получит на баланс» еще один высокодотационный регион.

В соответствии с исследованиями журнала Профиль № 933 (45) Крым входит в тройку дотационных регионов России: Ингушетия (85 %), Чечня (81,4 %), Крым (80 %). В абсолютных цифрах полуостров лидирует: в 2015 г. он получил из бюджета страны свыше 95 млрд руб.

В-пятых, очевидно, что долгое время будут сохраняться санкции стран Запада, в первую очередь, в отношении зарубежных инвесторов, что ограничит при-влечение частного капитала на полуостров.

В-шестых, огромную роль сыграла смена юрисдикции территории. Бизнес не терпит турбулентности, а нынешняя система Крыма имеет множество сложностей, одной из которых является процесс оформления собственности, тормозящий формирование свободной экономической зоны (СЭЗ) на полуострове.

И наконец, адаптироваться к новым экономическим реалиям Республике Крым придется в крайне жестких условиях. Ведь макроэкономические показатели государства в 2014 г. по сегодняшним временам выглядят вполне достойно (в 2014 г. ВВП России увеличился на 0,6 %, а цена на нефть марки Brent в среднем составляла около 98 \$ за баррель).

Прежняя модель экономического развития всех регионов, основанная на сырье, больших проектах и потребительском «буме», осталась в прошлом. Потенциал нового развития, создаваемый девальвацией рубля и импортозамещением, пока лишь формируется и не может быть полностью реализован в краткосрочный период.

Итак, имеется большое количество факторов, которые в большей или меньшей мере влияют на инвестиционную привлекательность Республики Крым и обуславливают низкий инвестиционный рейтинг региона среди других субъектов федерации. В такой ситуации крайне важным является создание условий для привлечения крупных частных инвесторов в реальный сектор экономики Республики Крым, которые в перспективе

возместят бюджетные вложения. В связи с этим стоит рассмотреть отраслевую структуру экономики Крыма и оценить существующий потенциал и риски инвестиционной среды республики для частного предпринимательства.

Инвестиционный потенциал Крыма, действительно, очень высок. Ключевыми инвестиционными потенциалами региона являются туристический и инфраструктурный. Кроме того, для этого субъекта федерации характерны повышенные социальные, экономические и финансовые риски.

По туристическому инвестиционному потенциалу Республика Крым входит в пятерку лучших регионов страны. Регион занимает 2-е место в стране по числу мест размещения и 5-е по количеству принимаемых туристов. Однако реальный показатель посещаемости намного выше. По оценке рейтингового агентства, упомянутого выше, около 78 % всех размещенных туристов остается «в тени», из-за чего возникают финансовые потери для бюджета. Таким образом, отдача от инвестирования в туристическую отрасль минимальна.

Стоит отметить, что в ближайшее время росту инвестиционной привлекательности республики будет способствовать перераспределение в пользу полуострова потока российских туристов, перед которыми фактически закрылись два направления – Турция и Египет. Несмотря на договоренности с этими странами о возобновлении турпотока, угрозы терактов сохраняются.

Вторым инвестиционным потенциалом является инфраструктурный. В будущем возможно привлечение в развитие транспортно-логистического комплекса крупных инвесторов. На сегодняшний день риски в этой отрасли высоки: вследствие разрыва экономических отношений с Украиной и внутренний экспортный и импортный потенциал невелики.

По потребительскому и производственному потенциалам регион находится в конце пятого и шестого десятков субъектов федерации.

В течение последних 20 лет экономика Крыма перешла в упадочное состояние, выраженное в отставании социально-экономических показателей от средних по России. За 2014–2016 гг. в Российском Крыму пока не реализовано ни одного масштабного проекта, кроме вложений в энергопотребление и инвестиции в дорожную сеть, в т. ч. моста для соединения с Краснодарским краем.

Но, во-первых, «деньги любят тишину», а во-вторых, как говорит американский предприниматель Уоррен Баффетт: «Покупай, когда всем страшно, и продавай, когда все поверили, что все будет хорошо!». Итак, эксперты сходятся в одном: у Крыма есть будущее.

Выводы. Какие же управленческие инструменты необходимо использовать для повышения инвестиционной привлекательности регионов, в том числе Республики Крым в условиях современных реалий?

1. Для повышения инвестиционной привлекательности Республики Крым необходимо сформировать имидж республики как благоприятного региона для бизнеса и туризма. Достичь этого возможно с помощью следующих инструментов:

- организация и проведение фестивалей, выставок, презентаций, ярмарок, форумов и иных культурно-массовых мероприятий;
- издательская деятельность: издание книг, брошюр, буклетов, в электронной форме;
- проведение экспертизы и подготовка экспертных заключений по поступающим инновационным и инвестиционным проектам.

2. Необходимо достичь максимального использования статуса Крыма как специальной (особой) экономической зоны. Что это значит?

Федеральный закон от 29.11.14 №377-ФЗ «О развитии Крымского федерального округа и свободной экономической зоны» определил, что Республика Крым и г. Севастополь приобрели статусы СЭЗ.

Согласно ФЗ-177, компании-участники СЭЗ получают серьезные налоговые льготы, которые дают возможность платить налоги в разы меньше, чем это позволено обычным участникам хозяйственных отношений, а именно:

- налог на прибыль (участник СЭЗ в течение 10 лет платит этот налог федеральный бюджет по ставке 0 %);
- льготы по уплате земельного налога (срок освобождения от его уплаты составляет 3 года);
- сельскохозяйственный налог (в первые 2 года действия закона о СЭЗ он может быть установлен в пределах от 0 до 6 %).

Одновременно с созданием СЭЗ на территории Крымского полуострова создается свободная таможенная зона. Это означает, что использовать импортные товары на полуострове можно без уплаты таможенных пошлин и налогов. Также участники свободной таможенной зоны освобождаются от таких мер, как нетарифное регулирование. То есть, Федеральный закон №377 устанавливает серьезные льготы для участников СЭЗ в Крыму.

Предложенные мероприятия позволят достичь эффекта в сфере инвестирования Республики Крым и, соответственно, изменить положение Крыма по социально-экономическим показателям. Многие из данных предложений актуальны сегодня и для других регионов.

Список литературы

1. Отчет о деятельности Министерства [Электронный ресурс] // Официальный

- сайт Министерства экономического развития Республики Крым. – Режим доступа : <http://minek.rk.gov.ru/rus/info.php?id=603968> .
2. Инвестиции и сбережения [Электронный ресурс] // Официальный сайт Buffett: инвестирование и финансовая свобода. – Режим доступа : <http://www.buffett.ru/investments> .
 3. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов 2015 года [Электронный ресурс] // Официальный сайт Российского рейтингового агентства «Эксперт РА». – Режим доступа : <http://raexpert.ru/ratings/regions/2015/part7> .
 4. Национальные счета [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа : http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/130116/tab1.htm .
 5. О текущей ситуации в экономике Российской Федерации по итогам 2015 года [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства экономики России. Режим доступа : <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/index> .

МОДЕЛИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ РАБОТНИКОВ МУНИЦИПАЛЬНОГО И ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

А. С. Столярова,

Е. Ю. Руднева, Автомобильно-дорожный институт ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Горловка

Постановка проблемы. В современных условиях социально-экономические показатели развития страны во многом определяются качеством работы государственных и муниципальных служащих. Существенные проблемы в сфере государственного и муниципального управления обусловлены высоким уровнем централизации власти и бюрократии, несовершенством институциональной среды и нормативно-правовой базы. Необходимость решения данных проблем привела к появлению, разработке и принятию новой концепции государственного управления.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Проблематике компетентности муниципальных и государственных служащих посвящены работы таких ученых, как О. В. Юрьева, А. В. Хуторской, Л. А. Степнова, М. К. Горшков и др. Исследователи сходятся во мнении, что для достижения высокого профессионального уровня служащего, необходимо внедрение и развитие в организациях и учреждениях системы непрерывного образования персонала.

Целью исследования является анализ моделей компетенций работников муниципальных и государственных служб в системе непрерывного профессионального образования.

Основные результаты исследования. Профессиональное развитие специалистов государственной службы является сложным и длительным процессом, включающим как саму профессиональную подготовку государственных служащих, так и их непосредственную деятельность в сфере государственной службы. Профессиональная культура и компетентность являются основной мерой освоения работником профессии. Обладающий высоким уровнем культуры работник адекватно оценивает собственные возможности, более качественно выполняет свои должностные обязанности, и, что очень важно, стремится к саморазвитию и самореализации в профессии. Для достижения высокого уровня профессионализма особое внимание следует уделять организации непрерывного профессионального образования. Компетентность, профессионализм и система непрерывного образования это главные составляющие успеха в профессиональной сфере любого сотрудника государственной и муниципальной службы.

Наиболее точные определения основных понятий в сфере развития компетенции служащих представлены в таблице 1.

Таблица 1

Основные определения в области развития компетенции служащих

Автор	Период	Сущность определения
1	2	3
Хуторской А. В.	2013 г.	Компетентность – совокупность взаимосвязанных качеств личности (знаний, умений, навыков, способов деятельности), задаваемых по отношению к определенному кругу предметов и процессов, необходимых для качественной продуктивной деятельности [4]
Игнатов В. Г.	2004 г.	Профессионализм – высший уровень психофизиологических, психических и личностных изменений, происходящих в процессе длительного выполнения человеком служебных обязанностей, обеспечивающих качественно новый, более эффективный уровень решения сложных профессиональных задач в особых условиях [2]
Горшков М. К.	2011 г.	Система непрерывного профессионального образования представляет собой целостную структуру средств, путей, способов развития личности и деятельности государственного служащего в сети учебных заведений и в процессе самообразования [1]

В практике экспертов по развитию компетенций государственных служащих активно применяется метод социологических исследований. Преимущественное большинство отчетов о проведенных исследованиях имеют идентичные результаты. Анализ данных социологического исследования, итоги которого представлены в [3], показал, что большинство государственных служащих нуждаются в постоянном обновлении знаний. То есть, организация непрерывного профессионального образования становится необходимостью [3]. Результаты опроса, представленные на рисунке 1, свидетельствуют о том, что потребность в повышении квалификации выявлена даже у тех сотрудников государственных служб, которые прошли обучение за последние три года.

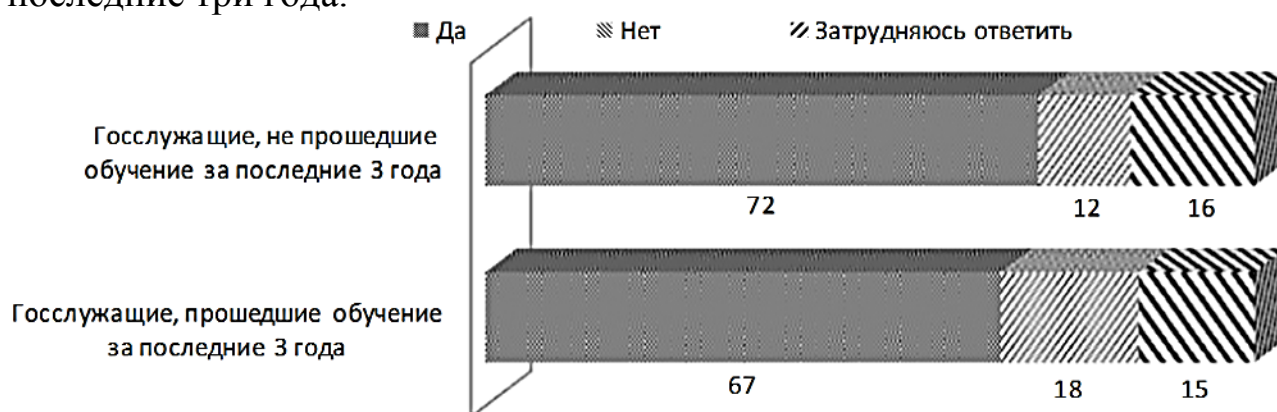


Рисунок 1 – Результаты опроса государственных служащих о потребности в профессиональном образовании

Удовлетворение потребности в непрерывном профессиональном образовании, повышении уровня компетентности и квалификации – становятся базовыми мотивами работников государственного и муниципального управления.

Для обеспечения эффективного функционирования системы государственного и муниципального управления необходимо разрабатывать и совершенствовать модели профессиональных компетенций государственных служащих. Такие модели обязательно должны отражать особенности отечественной культуры, основываться на результатах анализа профессиональной пригодности работников.

Одной из наиболее успешных моделей профессиональных компетенций является модель управленческих компетенций SHL1, применяемая в организациях Великобритании [1]. Модель SHL1 (таблица 2) включает в себя главные факторы, определяющие наименование и определение сферы компетенций, а также черты личности, позволяющие сформировать данную компетенцию.

Таблица 2

Структура модели профессиональных компетенций SHL1

№ п/п	Главные факторы	Название сферы компетенций	Определение сферы компетенций	Черта характера личности
1	2	3	4	5
1.	Стремление к власти и руководству. Общительность	Лидерство и принятие решений	Руководит, является лидером. Иницирует действия, задает направление развития и берет на себя ответственность	Потребность во власти и контроле
2.	Склонность к компромиссам	Поддержка и кооперация	Поддерживает других и проявляет уважение и позитивное отношение к ним в жизненных ситуациях. Ставит людей на первое место. Работает эффективно с отдельными людьми и командой, клиентами и персоналом	Потребность в согласии
3.	Общительность. Общие интеллектуальные способности	Взаимодействие и презентация	Эффективно общается и сотрудничает. Успешен в убеждении и влиянии на окружающих. Ведет себя с другими уверенно и непринужденно	Экстраверсия
4.	Добросовестность	Организованность и исполнительность	Планирует заранее и работает организованно. Следует инструкциям и правилам. Сконцентрирован на удовлетворении потребностей клиента и предоставляет качественную услугу или товар согласно стандартам	Обязательность

В отличие от модели SHL1, модель профессиональных компетенций S. Whiddett & S. Hooleyforde выделяет такие типы компетенций, как развитие бизнеса (личное развитие, генерирование и обоснование идей); достижение результатов (планирование, четкость менеджмента, постановка цели); анализ – работа с информацией (анализ и принятие решений); люди (работа в команде, влияние, управление отношениями)[5]. Для японских фирм важным является развитие компетенций сотрудников в той степени, в которой они могли бы соответствовать принципу «многопрофессионализма». Профессиональная компетенция японских менеджеров аналогична управленческой компетенции менеджеров в США, но отличается от последней большей насыщенностью требований к

профессиональным знаниям. Это обусловлено практической реализацией в японских компаниях принципа «многопрофессиональности», что стирает грани между профессиональными компетенциями сотрудников в рамках одной организации. Таким образом, японская модель профессиональной компетенции отличается от американской большей универсальностью в применении в рамках одной организации.

Выводы. Поиск эффективных моделей профессиональных компетенций в сфере государственного и муниципального управления, учитывающих особенности отечественной управленческой культуры, неизбежно требует анализа пригодности, творческой доработки и адаптации, имеющих в мировой и отечественной практике решений. Такой поиск является необходимой стадией становления эффективной системы государственного и муниципального управления.

Список литературы

1. Горшков, М. К. Непрерывное профессиональное образование в контексте модернизации [Текст] / М. К. Горшков – М. : Ин-т социологии Рос. Академ. наук ; ФГНУ «Центр социологических исследований», 2011. – 232 с.
2. Игнатов, В. Г. Государственная служба [Текст] / В. Г. Игнатов. – М. : МарТ, 2004. – 528 с.
3. Степнова, Л. А. Методики тестирования, применение которых допустимо при оценке деятельности государственного служащего [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.goskadri.ru/index.php?pid=19&article_id=22 .
4. Хуторской, А. В. Компетентностный подход в обучении: науч.-метод служба [Текст] / А.В. Хуторской // Пособие – М. : Эйдос, 2013. – 73 с.
5. Юрьева, О. В. Модели профессиональных компетенций в сфере государственного и муниципального управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.abadawecan.ru/index.php?cat=science&id=8> .

ПРИМЕНЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ КАК ЭЛЕМЕНТА ГОСУДАРСТВЕННОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

О. Ю. Савченко,

Е. Г. Курган, *ГОУВПО Донецкий национальный технический университет г. Донецк*

Постановка проблемы. Применение государственных программ в агропромышленном комплексе является актуальным направлением стратегического планирования в условиях становления комплекса, в

кризисных ситуациях и в условиях, при которых решения проблемных вопросов невозможно достичь с помощью рыночных регуляторов.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Проблемы стратегического государственного планирования в агропромышленном комплексе постоянно находятся в поле зрения научных и практических работников управления и экономики. Существенный вклад в решение указанных проблем отражен в работах современных исследователей О. О. Зеленской, С. М. Зеленского, Н. О. Алешугиной, С. А. Василенко, Н. Н. Громовой. Однако по данной тематике остается ряд вопросов, требующих проведения дальнейших исследований.

Целью исследования является определение роли и содержания стратегических программ развития в агропромышленном комплексе Донецкой Народной Республики.

Основные результаты исследования. На данный момент агропромышленный комплекс Донецкой Народной Республики находится на стадии становления и развития. Основной целью агропромышленного комплекса является обеспечение населения различными продуктами питания в объемах и ассортименте, достаточных для формирования правильного и сбалансированного рациона питания, и, как следствие, достижение продовольственной безопасности. Необходимость дальнейшего развития экономики Донецкой Народной Республики, в том числе и аграрного комплекса, ставит задачу поиска механизмов, способствующих этому процессу.

На сегодняшний день существуют следующие основные проблемные вопросы, сдерживающие развитие АПК:

1. Несовершенство законодательно-правовой базы, нормативно-методологического обеспечения в сфере АПК.
2. Недостаток собственных финансовых средств у предприятий.
3. Остановка работы предприятий, связанная с разрушением инфраструктуры, нарушение хозяйственных связей между предприятиями, ограничение рынков сбыта.
4. Нарушенные хозяйственные связи между предприятиями и их контрагентами, что приводит к снижению объемов производства или остановке предприятий.
5. Недостаточная экологичность производств. Изношенная материально-техническая база большинства предприятий АПК.
6. Нехватка инвестиционного и бюджетного ресурсов для запуска стратегически важных проектов, отсутствие кредитных ресурсов.
7. Недостаточное кадровое обеспечение специалистами соответствующего профессионально-квалификационного уровня агропромышленного комплекса.

8. Отсутствие механизма информационного обмена между органами власти и субъектами хозяйствования в получении оперативной и достоверной информации.

9. Снижение спроса на отдельные виды продуктов питания из-за повышения цен на них.

10. Риски, связанные с боевыми действиями и т. д.

Исходя из проведенного анализа в сфере АПК ДНР, его текущего состояния обеспеченности продукцией и динамики производства, можно сделать вывод, что **наблюдается дефицит продукции собственного производства**, в сравнении с нормами потребления, указанными в Постановлении «Об утверждении состава потребительской корзины на территории ДНР» [1].

Таким образом, с целью достижения цели, указанной выше, необходимо применение системы государственного стратегического планирования в агропромышленном комплексе, т. к. при помощи рыночных регуляторов невозможно достичь поставленной цели. Одним из действенных методов решения проблемных вопросов АПК и достижения продовольственной безопасности является реализация мероприятий отраслевой государственной Программы АПК по развитию следующих отраслей:

- 1) растениеводства, а именно пшеницы 1-3 класса;
- 2) овощеводства и садоводства (овощей открытого и закрытого грунта, яблок);
- 3) животноводства (говядины, свинины, птицы, яйца, молока цельного);
- 4) пищевой и перерабатывающей промышленности (колбасных изделий, молока и молокопродуктов, масла растительного), при условии развития соответствующих отраслей сельского хозяйства, которые обеспечивают сырьевой базой пищевую промышленность.

Без стратегического планирования и реализации отраслевых программ агропромышленного комплекса с государственной бюджетной поддержкой невозможно обеспечить:

– в долгосрочной перспективе – обеспечение продовольственной независимости Донецкой Народной Республики в параметрах, заданных Постановлением Совета Министров ДНР №10-40 от 03.06.2015 г. «Об утверждении состава потребительской корзины на территории Донецкой Народной Республики»;

– на краткосрочную перспективу – увеличение объема производства сельскохозяйственной продукции и продуктов питания в количестве не ниже размера импорта данной продукции в ДНР.

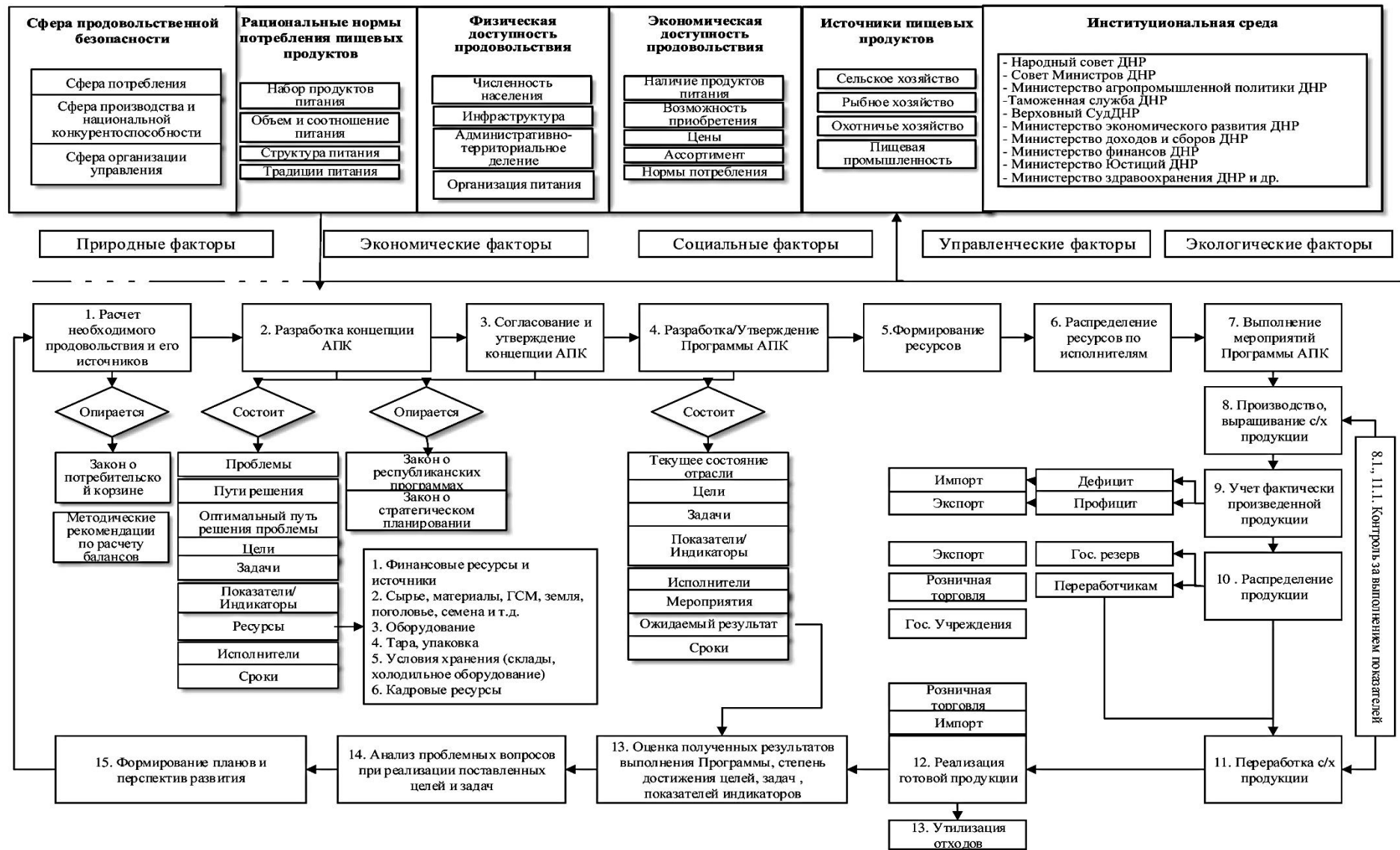


Рисунок 1 – Структурная схема разработки и выполнения Программ АПК ДНР

Таким образом, для обеспечения населения различными продуктами питания в объемах и ассортименте, достаточных для формирования правильного и сбалансированного рациона питания, и, как следствие, достижения продовольственной безопасности, необходимо разработать эффективную систему государственного стратегического планирования в агропромышленном комплексе.

Одной из действенных форм реализации государственного стратегического планирования, которая отражает интегрированный подход к решению основной проблемы агропромышленного комплекса, является внедрение стратегических, отраслевых, целевых государственных программ.

Рассмотрим схему разработки и выполнения Программ АПК (рисунок 1). Данная схема отражает основные этапы разработки выполнения Программы и их состав, которые отражают законченный цикл работы по реализации отраслевой программы агропромышленного комплекса, влияние факторов внешней и внутренней среды.

Выводы. Одной из действенных форм реализации государственного стратегического планирования, которая отражает интегрированный подход к решению основной проблемы агропромышленного комплекса, является разработка и реализация стратегических, отраслевых и целевых государственных программ.

Список литературы

1. Донецкая Народная Республика. Об утверждении состава потребительской корзины на территории Донецкой Народной Республики: Постановление Совета Министров №10-40 от 03.06.2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://old.dnr-online.ru/wp-content/uploads/2015/03/PostanovN10_40_03062015.pdf .

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА НА ПРЕДПРИЯТИИ

А. А. Ткаченко,

В. В. Капыльцова, ГОУ ВПО «Донецкий
национальный университет»,
г. Донецк

Постановка проблемы. Обеспечение стабильного хозяйственного развития и динамичных устойчивых темпов экономического роста национальной экономики является одной из важнейших задач современной государственной экономической политики. В настоящее время в мировой экономической системе имеют место различные (в

отдельных странах мира – неустойчивые и низкие) темпы экономического роста. В связи с этим существует объективная необходимость в стимулировании экономического роста. При этом в реальном процессе экономического роста существует и действует множество факторов, которые постоянно взаимодействуют и влияют друг на друга. Кроме того, роль каждого фактора непрерывно изменяется. Поэтому экономический рост не следует рассматривать как простую совокупность факторов, действующих в одном направлении, необходимо анализировать существующие между различными факторами причинно-следственные взаимосвязи и взаимозависимости.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Исследование различных аспектов экономического роста, в частности выявление его факторов и установление возможных последствий, представлено во многих научных трудах отечественных и зарубежных ученых-экономистов. Так, существенный вклад в развитие теории экономического роста внесли: М. Алле, Е. Домар, Н. Калдор, Ч. Кобб, С. Кузнец, К. Маркс, Р. Солоу, Р. Харрод и др. Также отдельные аспекты государственного регулирования национальной экономики изучены Т. Вебленом, Д. Гэлбрейтом, Дж. Кейнсом, Г. Мэнкью, Г. Мюрдалем, М. Фридменом и др., которые внесли значительный вклад в разработку методологии экономического роста.

В российской экономической литературе проблемы обеспечения экономического роста нашли отражение в работах таких ученых-экономистов, как Л. Абалкин, В. Базаров, А. Богданов, А. Илларионов, Н. Кондратьев, К. Микульский, А. Нестеренко, Е. Строев, Ю. Трещевский и др.

Однако, несмотря на комплексное многоаспектное изучение проблем экономического роста, собственно механизм стимулирования экономического роста, выявление его факторов в современных условиях хозяйствования представляют значительный научный интерес для исследователей.

Целью исследования является определение основных факторов современного экономического роста и установление ключевых направлений государственной экономической политики, направленной на стимулирование экономического роста и обеспечение его устойчивых темпов.

Основные результаты исследования. Наличие цикличности в движении национальной экономики периодически приводит ее в состояние экономического роста и спада. Достижение стабильного устойчивого развития национальной экономики – это одна из наиболее актуальных проблем, стоящих перед правительствами различных стран

мира. Поэтому обеспечение устойчивого экономического роста является важнейшей целью современной экономической политики государства.

В экономической теории экономический рост определяется как процесс поступательного увеличения реального объема национального производства в долгосрочном периоде без нарушений равновесного состояния национальной экономики в краткосрочных периодах, обеспечивающий долговременное устойчивое социально-экономическое развитие общества [1].

Проблема обеспечения устойчивого экономического роста рассматривается с различных противоречивых сторон и для этого необходимо рассмотреть предпосылки его возникновения и характерные особенности. Так, понятие «экономический рост» появилось в первой половине XIX ст. в Западной Европе, что было обусловлено прежде всего осуществлением промышленного переворота. Сегодня основная проблема в обеспечении устойчивого экономического роста состоит в том, что экономические ресурсы общества ограничены, а общественные потребности – безграничны. Для разрешения данного противоречия необходимо увеличить производственные возможности общества и рационально использовать его экономические ресурсы (рисунок 1) [2].

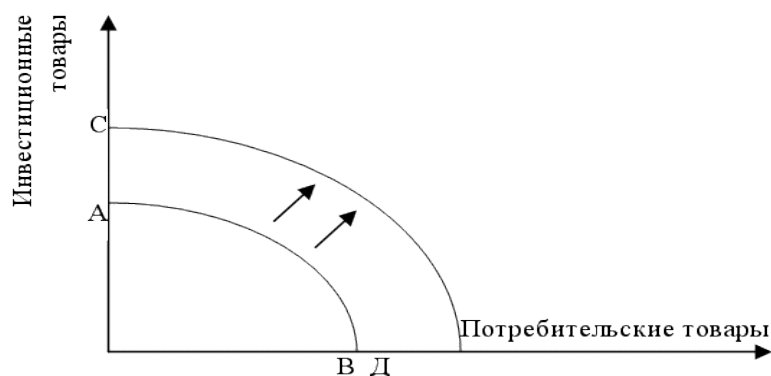


Рисунок 1 – Представление экономического роста через кривую производственных возможностей

В связи с этим (в контексте концепции устойчивого развития) основной целью государственной экономической политики является обеспечение подъема национальной экономики и одновременно сохранение (защита) ее ресурсного потенциала (ресурсной базы), а также обеспечение защиты окружающей среды с учетом потребностей и интересов будущих поколений.

Устойчивое развитие как ключевое понятие современной науки и общественной практики включает два основных признака: во-первых, выживание и неопределенно долгое развитие цивилизации (общества) и, во-вторых, сохранение окружающей природной среды, прежде всего

биосферы. Иными словами, устойчивое развитие – это гармоничное (сбалансированное) развитие общества и окружающей природной среды [3].

В современной экономической теории и практике хозяйствования категории «стабильность» и «устойчивость» являются важнейшими характеристиками состояния любой системы и имеют большое теоретическое и практическое значение. Категория «стабильность» характеризует неизменность, постоянство какого-либо параметра динамики развития, определяет способность объекта оперативно и эффективно адаптироваться к развитию конкурентной среды. Современная категория «устойчивость» не противоречит содержанию категории «стабильность» и означает возможность объекта сохранять свое состояние или поддерживать это состояние с учетом изменения внешних и внутренних обстоятельств [4]. «Устойчивость», как экономическая категория, может использоваться применительно к национальной экономике в целом, ее отдельным отраслям, территориям (регионам), а также отдельным субъектам экономической деятельности.

Устойчивое развитие национальной экономики в каждой стране мира наряду с общими законами функционирования и развития имеет специфические особенности, определяемые ее ресурсным потенциалом, условиями национального производства, ментальностью, психологией населения и т. д. В период экономического роста (подъема) имеет место оживление всех составляющих национального производства, формируется устойчивый уровень совокупного спроса, предопределенный растущим уровнем и качеством жизни населения.

Как показывают результаты проведенного нами исследования, в XXI ст. экономический рост, имеющий место в отдельных странах мира, носит неравномерный (в определенный момент времени существуют отрасли, являющиеся точками экономического роста) и нестабильный характер, а также опирается в основном на конъюнктурные (краткосрочные) факторы, которые близки к «исчерпанию» [1]. Поэтому в той степени, в которой текущий экономический рост обусловлен данными факторами, сегодняшние позитивные тенденции экономического развития нельзя назвать устойчивыми. Так, динамика экономического роста в отдельных странах мира в 2010–2015 гг. представлена в таблице 1 [5].

Таблица 1

Темпы роста ВВП, %

Страна	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год
США	2,5	1,6	2,2	1,7	2,4	2,6
Китай	10,6	9,5	7,9	7,8	7,3	6,9
Россия	4,5	4,3	3,5	1,3	0,7	-3,7
Япония	4,2	-0,1	1,5	2,0	0,3	1,2

Анализ представленных фактологических данных показывает наличие определенных различий и нестабильности в темпах экономического роста в каждой отдельной стране, что обусловлено, несомненно, воздействием и влиянием различных факторов. Так, например, высокие темпы роста в Китае, по сравнению с другими странами, обусловлены увеличением темпов прироста производительности труда и объемов основного капитала в национальном производстве. Состояние экономического роста в США показывает, что колебания показателей ВВП незначительные, по сравнению с Россией и Японией, соответственно наблюдается стабильный экономический рост. Введение в отношении России различного рода «санкций» со стороны отдельных государств негативно повлияло на динамику ее ВВП.

Безусловно, важность экономического роста в решении различных хозяйственных и социальных проблем приводит к тому, что современное государство пытается его регулировать, проводя специальную политику экономического роста. Как правило, политика стимулирования экономического роста предусматривает: содействие наиболее полному использованию ресурсов, становлению и развитию его прогрессивных направлений, тем самым государство усиливает эффективность динамических процессов; предотвращение отклонений от общего экономического равновесия и внесение в хозяйственные процессы более устойчивых тенденций; оздоровление национального хозяйства в условиях экономической нестабильности; применение ограничений экологического и социального характера в том случае, если экономический рост наносит вред общественным интересам [6].

В современной экономической литературе общеизвестны такие основные классификации факторов экономического роста. Во-первых, принято выделять прямые и косвенные факторы. Прямые факторы – это факторы, которые определяют динамику экономического роста с учетом так называемых «физических» показателей: количество и качество природных ресурсов, количество и качество трудовых ресурсов, объем и качество основного капитала, формирование предпринимательских способностей в обществе и т. д. Косвенные факторы – это факторы, которые содействуют реализации прямых факторов экономического роста: снижение степени монополизации рынка, благоприятный налоговый климат в национальной экономике, эффективность кредитно-банковской системы, рост потребительских, инвестиционных и государственных расходов, расширение экспортных поставок и т. д. [2].

Во-вторых, принято выделять факторы предложения, факторы спроса и факторы распределения. Так, в состав факторов предложения входят: количество и качество природных и трудовых ресурсов, объем и качество основного капитала, используемые технологии и практическое

применение научных разработок и т. д. К факторам спроса относятся: уровень и структура совокупных доходов и расходов в обществе; развитие системы кредитных отношений и возможность получения кредита потребителями и т.д. Факторы распределения – это рациональное размещение факторов производства и экономических ресурсов, характер распределения доходов в обществе, динамика цен на производимые товары и наличие инфляционных тенденций в национальной экономике, эффект от масштаба производства и т. д. [1].

Выводы. Таким образом, экономический рост как процесс качественного и количественного изменения условий национального производства необходимо регулировать и стимулировать. При этом успешное использование концептуальных (долгосрочных) факторов экономического роста повышает эффективность национального производства и увеличивает ресурсную базу для обеспечения устойчивого развития национальной экономической системы общества в целом.

Список литературы

1. Найденова, Р. И. Условия обеспечения роста и устойчивого развития экономики региона [Электронный ресурс] / Р. И. Найденова. – Режим доступа : <http://studydoc.ru> .
2. Анисимов, А. А. Макроэкономика [Текст] / А. А. Анисимов; под ред. Н. В. Артемьева, О. Б. Тихоновой. – М. : Дело, 2011. – 598 с.
3. Дохолян, А. С. Проблемы устойчивого развития экономики региона [Текст] / А. С. Дохолян // Современные проблемы науки и образования. – 2011. – № 5. – С. 37–42.
4. Путятин, А. Е. Оценка рыночной устойчивости предприятий [Текст] / А. Е. Путятин, С. В. Шароватов // Научные труды. Вестник МАТИ. – 2013. – № 20 (92). – С. 238–245.
5. Показатели мирового развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://databank.worldbank.org> .
6. Комаров, М. А. Ресурсный потенциал экономического роста [Текст] / М. А. Комаров [и др.]. – М. : Экономическая литература, 2002. – 567 с.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ НА ТРАНСПОРТЕ

А. М. Мотуз,

Н. А. Селезнева, *Автомобильно-дорожный институт ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет» г. Горловка*

Постановка проблемы. Транспорт является важной отраслью производства и призван удовлетворять общественные потребности населения и производственных потребителей в перевозках.

Развитие и усовершенствование транспорта осуществляется согласно государственным целевым программам с учетом его приоритета, на основе достижений научно-технического прогресса и обеспечивается государством.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Отношения, связанные с деятельностью транспорта, регулируются законами ДНР: «О транспорте» (от 27.03.15 г.), «Об автомобильном транспорте» (от 21.08.2015 г.), «О городском электрическом транспорте» (от 16.10.2015 г.), «О перевозке опасных грузов» (от 12.02.2016 г.), «О таможенном регулировании в Донецкой Народной Республике» (от 25.03.2016г.), «О транспортно-экспедиторской деятельности» (от 15.04.2016г.) и другими нормативно-правовыми документами.

Целью исследования является рассмотрение основных задач и функций государственного управления на транспорте согласно действующему законодательству.

Основные результаты исследования. Вышеперечисленные нормативные акты, определяющие условия перевозок, порядок использования транспортных средств, путей сообщения, организации безопасности движения, охраны общественного порядка, пожарной безопасности, санитарные и экологические требования, действующие на соответствующих видах транспорта, являются обязательными для всех субъектов транспортных отношений.

Согласно [1–3], основными задачами государственного управления в сфере транспорта являются:

- 1) своевременное, полное и качественное удовлетворение потребностей населения и общественного производства в перевозках и потребностей обороны Донецкой Народной Республики;
- 2) защита прав граждан во время их транспортного обслуживания;
- 3) безопасное функционирование транспорта;
- 4) соблюдение необходимых темпов и пропорций развития транспортной системы;
- 5) защита экономических интересов Донецкой Народной Республики и законных интересов предприятий и организаций транспорта, а также потребителей транспортных услуг;
- 6) создание равных условий для развития хозяйственной деятельности предприятий транспорта;
- 7) ограничение монополизма на всех видах транспорта;
- 8) развитие конкуренции в сфере транспорта;
- 9) координация работы различных видов транспорта;
- 10) лицензирование отдельных видов деятельности в сфере транспорта;

- 11) охрана окружающей среды от вредного воздействия транспорта;
- 12) осуществление международного сотрудничества в сфере транспорта.

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

Государственное управление в сфере транспорта осуществляют республиканский орган исполнительной власти, обеспечивающий формирование и реализацию государственной политики в сфере транспорта, иные государственные органы исполнительной власти, органы местного самоуправления и другие уполномоченные органы в пределах своих полномочий [1–3].

Определенные полномочия государственного управления в сфере транспорта могут быть делегированы органам местного самоуправления и другим специально уполномоченным органам в соответствии с законодательством Донецкой Народной Республики.

Цели и задачи государственного управления реализуются в процессе повседневного функционирования специально уполномоченных на это органов управления, которые связаны с предприятиями транспорта управленческими отношениями, и наделены управленческими функциями.

В процессе управления осуществляются разнообразные по своему назначению и характеру функции в соответствии с действующим законодательством в пределах компетенции органов управления.

Наиболее общими для всех видов транспорта являются такие функции:

1. Функции, связанные с эксплуатационной деятельностью транспортных средств, к которым можно отнести:

- координацию работы предприятий автомобильного, авиационного, железнодорожного и других видов транспорта;
- подготовку и направление подвижного состава транспортных средств в соответствии с планами перевозок и заключенными договорами;
- составление и согласование графика движения транспортных средств;
- обеспечение развития ремонтной базы транспортных средств;
- установление технических требований к новым видам подвижного состава и оборудования, формирование заказов для промышленности и контроль за их выполнением;
- приобретение нового подвижного состава и др.

2. Функции, связанные с правовым обеспечением деятельности

транспортной системы:

- разработка и утверждение в установленном порядке Правил перевозок грузов, технических условий перевозки и крепления грузов, Правил перевозки пассажиров, Правил дорожного движения и других правил на транспорте;
- утверждение Уставов предприятий, подписание контрактов с руководителями;
- участие в разработке и подготовке международных договоров;
- обеспечение лицензирования деятельности по предоставлению услуг по перевозке пассажиров и грузов на всех видах транспорта.

3. Функции, связанные с финансово-экономической деятельностью:

- формирование рынка услуг, создание новых организационных услуг всех форм собственности;
- формирование и реализация единой транспортной и ценовой политики, осуществление инновационной и инвестиционной политики;
- управление имуществом, находящимся в общегосударственной собственности и переданным предприятиям и др.

4. Функции, связанные с социальным развитием охраны окружающей среды:

- осуществление подбора кадров в систему Минтранса, организация работы по подготовке и переподготовке работников транспортного комплекса;
- формирование и внедрение научных программ, проектных разработок, новых технологий;
- осуществление мер по созданию безопасности условий труда, социальной защите работников и т. д.

5. Функции, связанные с административно-политической деятельностью:

- осуществление мероприятий по развитию единой транспортной системы, созданию и развитию национальной сети международных транспортных коридоров и инфраструктуры транспортного комплекса;
- осуществление мер по реализации отраслевого сотрудничества;
- профилактика правонарушений на транспорте;
- организация обеспечения мобилизационной подготовки и гражданской обороны на транспорте и т. д.

Выводы. Таким образом, управление транспортом, как целостной единой системой, персонифицировано, унифицировано и распределено между органами государственной власти в соответствии с их компетенцией.

Список литературы

1. О транспорте Закон Донецкой Народной Республики [принят Постановлением Народного Совета 27.03.15 г.]. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnr-online.ru/zakony-2/>.
2. Об автомобильном транспорте Закон Донецкой Народной Республики [принят Постановлением Народного Совета 21.08.2015 г.]. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnr-online.ru/zakony-2/>.
3. О городском электрическом транспорте Закон Донецкой Народной Республики [принят Постановлением Народного Совета 16.10.2015 г.]. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnr-online.ru/zakony-2/>.
4. О перевозке опасных грузов Закон Донецкой Народной Республики [принят Постановлением Народного Совета 12.02.2016 г.]. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnr-online.ru/zakony-2/>.
5. О таможенном регулировании в Донецкой Народной Республике Закон Донецкой Народной Республики [принят Постановлением Народного Совета 25.03.2016 г.]. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnr-online.ru/zakony-2/>.
6. О транспортно-экспедиторской деятельности Закон Донецкой Народной Республики [принят Постановлением Народного Совета 15.04.2016 г.]. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnr-online.ru/zakony-2/>.

СЕКЦИЯ 2
ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ
УГРОЗЫ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Е. В. Гринченко,

В. А. Харченко, *ГОУВПО «Донецкий
национальный технический университет»
г. Донецк*

Постановка проблемы. Персонал как основной актив организации должен быть защищен от потенциальных угроз и опасностей во время выполнения трудовых функций. Однако сами сотрудники предприятия способны выступить в качестве источника нанесения урона безопасности предприятия. Такая ситуация требует разработки и внедрения новых методов борьбы с кадровыми угрозами и действенных способов их предотвращения.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Проблемам формирования кадровой безопасности на предприятиях, определения кадровых угроз и их предотвращения посвящены труды таких ученых, как Г. К. Копейкин [2], Д. А. Кузнецов [1], Н. В. Кузнецова [5], М. В. Кынтиков [3], О. Ю. Литовченко [4], В. К. Потемкин [2] и др. Российские исследователи к числу кадровых относят широкий спектр угроз, например, низкую благонадежность персонала, неблагоприятный социально-психологический климат, ошибки в подборе персонала, низкую лояльность персонала, отсутствие корпоративной культуры [1]; нарушение установленного режима сохранности сведений конфиденциального характера и безопасности [2, с. 65].

Целью исследования является выявление кадровых угроз и разработка рекомендаций по обеспечению и сохранению кадровой безопасности организации в современных условиях ведения бизнеса.

Основные результаты исследования. Обеспечение кадровой безопасности невозможно без учета кадровых угроз. В целом угрозу кадровой безопасности организации можно определить, поддерживая мнение Н. В. Кузнецовой [5], как совокупность условий и факторов, которые создают опасность интересам участников социально-трудовых отношений, препятствуя эффективному и гармоничному развитию человеческих ресурсов.

Кадровую безопасность целесообразно рассматривать с двух позиций:

– как безопасность деятельности сотрудников предприятия;

– как безопасность предприятия от негативных действий сотрудников.

Следовательно, персонал одновременно выступает объектом и субъектом потенциальных угроз безопасности.

При рассмотрении персонала в качестве субъекта угроз, объектом безопасности выступают материальные, информационные, интеллектуальные и другие ресурсы работодателя. Содержание потенциальных угроз со стороны персонала представлено в таблице 1.

Таблица 1

Содержание угроз со стороны персонала в адрес организации

Объект угроз	Субъекты угроз	Содержание угроз
Ресурсы работодателя	Персонал организации	– разглашение конфиденциальной информации; – хищение или умышленное повреждение (уничтожение) имущества; – финансовые махинации; – мошенничество; – хищения денежных средств, интеллектуальной собственности
	Бывший сотрудник	– оспаривание в суде решений руководства организации; – распространение негативной информации о деятельности организации; – подготовка физической расправы над лицами, которых он считает виновными в своих проблемах; – уничтожение важных для компании документов; – передача важной информации конкурентам
	Потенциальные сотрудники	передача важной информации конкурентам

Как следует из таблицы 1, потенциальными сотрудниками организации могут быть стажеры, соискатели вакантной должности, которые связаны с представителями конкурирующих организаций, криминальных структур, хедхантерами.

В случае рассмотрения персонала в качестве объекта безопасности, субъектом угроз могут выступать работодатель, криминальные структуры, социальное окружение (таблица 2).

При рассмотрении проблемы обеспечения кадровой безопасности организации особое внимание необходимо уделить изучению факторов, сдерживающих возникновение угроз кадровой безопасности организации для предотвращения потенциальных опасностей реализации ее интересов.

Содержание угроз в адрес персонала организации

Объект угроз	Субъекты угроз	Содержание угроз
Персонал организации	Работодатель	– убийство должностных лиц; – похищения, покушения на работников, а также членов их семей; – потеря здоровья, смерть работника (физическая угроза безопасности персонала); – переманивание конкурентами; – увольнение
	Криминальные структуры	
	Социальное окружение	
	Конкуренты	

Анализ научной литературы [6, 7] показал, что основными факторами, сдерживающими возникновение угроз кадровой безопасности, являются:

– высокий уровень внутрикорпоративной социальной ответственности бизнеса;

– наличие корпоративной культуры, в основе которой проявление нетерпимости ко всем действиям, причиняющим вред компании, как со стороны руководства компании, так и ее персонала; формирование комплекса морально-нравственных ценностей и норм в отношении поведения всех сторон отношений в сфере труда;

– высокий уровень контроля на этапах найма персонала и отбора подходящих кандидатур на вакантную должность, а также наличие грамотной политики высвобождения работников с целью предотвращения конфликтов;

– компетентный анализ нормативно-правовой базы в области обеспечения безопасности организации в целом и кадровой безопасности, в частности, наличие эффективной системы обучения персонала в области противодействия возможным угрозам кадровой безопасности;

– высокоэффективная система мотивации и стимулирования добросовестного поведения персонала [6, 7].

Основываясь на вышеизложенном, в работе предложены рекомендации по обеспечению кадровой безопасности и ее поддержке в организациях:

1) тщательный отбор кандидатов на вакантную должность для минимизации возможных кадровых рисков на начальном этапе;

2) информирование штатных сотрудников о дисциплинарных взысканиях в случае нарушения кадровой безопасности;

3) повышение эффективности контроля за деятельностью персонала, в т. ч. мониторинг конфликтных ситуаций и своевременное их разрешение;

4) создание трудовых и моральных условий, которые бы стимулировали лояльность и приверженность высокопрофессионального

сотрудника компании для предупреждения ухода в конкурирующую компанию;

5) развитие системы обратной связи для осознания работниками своей причастности к происходящим на предприятии процессам, для понимания значимости выполняемых сотрудником функций в обеспечении успешной работы организации в целом;

6) применение гибких форм занятости при неблагоприятном положении предприятия;

7) перевод на дистанционную форму трудовых отношений как альтернатива увольнению при неприятии коллегами ценного сотрудника;

8) периодическое проведение аудита состояния кадровой безопасности для своевременного выявления рисков и угроз как в адрес персонала, так и с его стороны.

Выводы. Таким образом, кадровая безопасность является неотъемлемой частью безопасности хозяйственной деятельности предприятия. Своевременное предупреждение кадровых угроз, их минимизация позволяет участникам трудовых отношений избежать конфликтных ситуаций, стабильно функционировать и быть конкурентоспособными. Выделенные в работе основные виды угроз со стороны персонала и в его адрес, а также указанные факторы, сдерживающие возникновение угроз, послужили основой для разработанных рекомендаций по обеспечению кадровой безопасности организации.

Список литературы

1. Кузнецов, Д. А. Подходы к анализу угроз кадровой безопасности в фармации [Текст] // Вестник новых медицинских технологий. – 2012. – Т. XIX, № 2. – С. 380–383.
2. Копейкин, Г. К. Экономическая безопасность в системе управления персоналом [Текст] / Г. К. Копейкин, В. К. Потемкин. – СПб. : СПбГУЭФ, 2008. – 116 с.
3. Кынтиков, М. В. Управление рисками в работе с персоналом в системе обеспечения кадровой безопасности организации [Текст]: автореф. дис. канд. экон. наук. / М. В. Кынтиков: – М., 2011. – 25 с.
4. Литовченко О. Ю. Формування кадрової безпеки підприємств АПК [Текст]: автореф. дис. канд. экон. наук. / О. Ю. Литовченко: – К., 2010. – 26 с.
5. Кузнецова, Н. В. Угрозы кадровой безопасности организации [Текст] / Н. В. Кузнецова // Известия ИГЭА. – 2014. – № 2. – С. 80–88.
6. Озерникова, Т. Г. Внутрикorporативная социальная ответственность: трансформация в условиях кризиса [Текст] / Т. Г. Озерникова // Управленец. – 2009. – № 3–4. – С. 40–44.
7. Солодова, Н. Г. Корпоративная культура и трудовая комфортность работников в условиях организационных преобразований [Текст] / Н. Г. Солодова // Управление развитием персонала. – 2007. – № 1. – С. 52–56.

КОММУНИКАТИВНЫЕ БАРЬЕРЫ И ИХ ПРЕОДОЛЕНИЕ

*Е. С. Костюк, ГОВПО «Донецкий
национальный университет
экономики и торговли имени Михаила
Туган-Барановского»,
г. Донецк*

Постановка проблемы. Эффективные коммуникации являются необходимым условием достижения цели организации, выполнения основных функций управления. В деловом общении между партнерами могут возникать совершенно специфические барьеры. Причины их появления разные. Необходимо научиться предупреждать возникновение барьеров в общении, а если уж они возникли, успешно их преодолевать.

Коммуникативные барьеры – это психологические трудности, возникающие в процессе общения, служащие причиной конфликтов, или препятствующие взаимопониманию или взаимодействию. Барьеры общения могут быть связаны с характерами людей, их стремлениями, взглядами, речевыми особенностями, с манерами общения. В реальной жизни люди очень редко бывают верно «услышаны» другими.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Важность коммуникаций между менеджерами и работниками подчеркивалась в работах многих теоретиков менеджмента, среди них: Питерс и Уотермен, Арджирис, Герцберг, Маслоу и др.

Эта проблема была рассмотрена и Мэйо. В своей книге «Социальные проблемы индустриального общества» он говорит, что проблемы прогулов, большой текучести кадров, несанкционированных забастовок показывают, что люди не знают, как обеспечить взаимодействие между сотрудниками. Под «социальным искусством» Мэйо понимал умение вступать в коммуникацию с другими людьми и отвечать на их стремления и установки так, чтобы способствовать сотрудничеству. Затруднение коммуникаций обостряет, по его мнению, отношение между группами внутри нации, особенно между рабочими и менеджерами. Недостаток взаимопонимания распространяется им и на объяснение международных конфликтов. [1, с. 80].

Ротлисбергер же подчеркивал, что в обществе существует тип руководителей, улучшающих коммуникации и взаимопонимание, проявляющих внимание к человеку, старающихся ввести новичка в коллектив, использовать средства дружеского воздействия в общении с подчиненными. Ротлисбергер разработал практические принципы «человеческого» руководства рабочими и стимулирования труда, в которых одна из практических рекомендаций говорила о том, что в любой

организации должно быть «такое развитие системы коммуникаций, при котором улавливались бы и взаимно учитывались мнения сторон, т. е. ежедневно реализовалось бы одно из условий демократического управления» [2, с. 39].

Согласно М. Х. Мескону, основная цель коммуникационного процесса – обеспечение понимания информации, являющейся предметом обмена, т.е. сообщений. Однако сам факт обмена информацией не гарантирует эффективности общения участвовавших в обмене людей. Чтобы лучше понимать процесс обмена информацией и условия его эффективности, следует иметь представление об элементах и этапах процесса [3, с. 90].

В процессе обмена информации можно выделить четыре базовых элемента:

- отправитель – лицо, генерирующее идеи или собирающее и передающее информацию;
- сообщение – собственно информация, закодированная с помощью символов;
- канал – средство передачи информации;
- получатель – лицо, которому предназначена информация и которое интерпретирует ее.

Целью исследования является своевременное выявление и преодоление коммуникационных барьеров в деловом общении.

При обмене информацией отправитель и получатель проходят несколько взаимосвязанных этапов. Их задача – составить сообщение и использовать канал для его передачи таким образом, чтобы обе стороны поняли и разделили исходную идею. Это сложно, т.к. на каждом этапе смысл сообщения может быть искажен или полностью утрачен. Из-за отсутствия навыков коммуникации может возникнуть непонимание, на любом из этапов появляются специфические барьеры, негативно влияющие на управление организацией.

Основные результаты исследования. Выделяют следующие виды барьеров в коммуникации [4, с. 132]:

- семантический барьер возникает тогда, когда деловые партнеры пользуются одними и теми же знаками (в том числе словами) для обозначения совершенно разных вещей. Причины возникновения этого барьера различны. Чтобы преодолеть семантический барьер, необходимо понять особенности партнера, использовать понятную ему лексику объяснять, в каком смысле то или иное слово Вы использовали;
- логический барьер означает неумение грамотно и доступно выражать свои мысли, что очень затрудняет переговоры между деловыми партнерами;

– фонетический барьер (плохая техника речи) очень мешает эффективному общению. Но если Вы заинтересованы в контакте именно с этим партнером, придется привыкнуть к его манере говорить;

– неумение слушать проявляется в том, что партнер перебивает, начинает говорить о своем или уходит в собственные мысли и вовсе не реагирует на Ваши слова. Компенсировать неумение партнера слушать можно только своим искусством говорить;

– барьер модальностей возникает тогда, когда человек не задумывается о приоритетном канале восприятия информации. Знание того, что у каждого человека есть определенный приоритетный канал восприятия, делает нас терпимее, а умение его определять, позволяет найти адекватный язык общения с конкретным собеседником, сделать контакт с ним не только бесконфликтным, но и эффективным. Для того чтобы в коммуникации не возникал барьер модальностей, нужно передавать информацию в той модальности, в которой ее легче всего воспринимать партнеру, в той форме, в которой она ему понятна;

– барьер характера тоже создает сложности в общении. У каждого человека свой характер, но воспитанные люди умеют вести себя так, чтобы их характер не был источником конфликта. Не все, однако, хотят и умеют разобраться в себе и контролировать себя. Люди с ярко выраженными особенностями темперамента могут быть неудобными собеседниками.

– невежливость – это тот барьер, который мешает и правильно воспринимать партнера, и понимать, что он говорит, и взаимодействовать с ним. Невежливое обращение можно пресечь спокойной, без раздражения, собственной вежливостью [5, с. 76]. Бывают ситуации, когда Вы вынуждены выслушать справедливое или несправедливое выражение возмущения. Помните, что Ваша цель – сотрудничество, а не конфликт. Когда человек груб, возникает желание тотчас резко поставить его на место. Но это может привести к ссоре. Лучше ответить холодным и спокойным тоном. На многих это действует отрезвляюще. Есть и другие способы успокоить возмущенного собеседника:

– прием «чужая роль»: если собеседник возмущается или кричит, попробуйте войти в его положение, посмотреть на ситуацию его глазами;

– стоит сказать человеку «Понимаю Вас» - и появляется возможность конструктивно вести разговор;

– сочувственное отношение к партнеру: помните, что признание правоты собеседника и сочувствие ему, обычно гасят огонь возмущения;

– напряженную обстановку можно разрядить и шуткой, но она даст нужный эффект лишь тогда, когда Вы уверены в том, что у Вашего партнера есть чувство юмора;

– полезно анализировать речь: особенности произношения слов, богатство лексики, интонации, удачные речевые обороты, ошибки в произношении слов и построении фраз.

Эти приемы позволяют разрешить конфликтную ситуацию. Партнер успокаивается и обычно чувствует себя неловко, а то и испытывает чувство вины. В таком состоянии он готов к продолжению контакта. И теперь все зависит от Вашего желания общаться с этим человеком.

Чтобы не возникал барьер невежливости в общении с Вами, будьте внимательны к партнеру с первой же минуты разговора.

Как преодолеть барьеры в общении? Прежде всего, избегать наиболее частых ошибок в коммуникации:

– неправильные ожидания в отношении партнера (возникают в результате следующей ошибки: если мы знаем человека недостаточно, лишь какую-то его положительную или отрицательную черту, то нередко достраиваем его образ как положительный или отрицательный, а потом связываем свои ожидания с нами же созданным образом);

– нам кажется, что партнер должен догадываться о том, что мы чувствуем (лучше сразу четко сформулировать свои ожидания и т. д.);

– не улавливаем подтекст разговора (часто мы не предполагаем, что партнер может прямо не высказывать свои желания и истинное настроение);

– если поведение человека нам неприятно и нам кажется, что он плохо к нам относится или даже делает что-то нам назло (причина же может быть совсем в другом: людей обычно огорчают и раздражают несправедливые обвинения в плохом отношении, получается, что мы сами и провоцируем конфликт).

Следует помнить, что эффективность общения зависит от качественной и количественной характеристик словарного запаса коммуникантов, их риторических навыков, умелого применения речевой стратегии и тактики.

Менеджмент должен создать такую организационную структуру, которая будет стимулировать позитивные, эффективные коммуникации, что требует как индивидуальных навыков, так и организационных действий.

Индивидуальные навыки. Наиболее важным индивидуальным коммуникативным навыком является умение слушать. Слушать активно – обеспечивать обратную связь с отправителем сообщения. Для передачи собственных сообщений необходимо выбирать подходящие каналы. И отправитель, и получатель должны стараться понять точку зрения другой стороны. И, наконец, управление, основанное на тесном сотрудничестве с подчинёнными. Когда менеджер видит все своими глазами, встречается с

людьми, он получает гораздо более полное представление об организации, получает возможность напрямую донести до сотрудников важные идеи и ценности.

Организационные действия. Атмосфера доверия и открытости в организации побуждает сотрудников к честному общению друг с другом, когда сотрудники безбоязненно передают руководству как хорошие, так и плохие новости. Для создания такой атмосферы необходимы усилия по развитию межличностных качеств работников. Менеджеры обязаны разработать и использовать формальные каналы коммуникации, причем во всех направлениях, а также стимулировать одновременное использование нескольких каналов коммуникации, формальных и неформальных.

Выводы. Барьеры в общении возникают очень часто. Следует быть снисходительными к проявлениям некоммуникабельности и уметь делать общение бесконфликтным. Для этого необходимо уважать собеседника, стараться понять, чем вызвано поведение человека, которое нам неприятно, иметь чувство собственного достоинства, уметь контролировать себя в общении и так построить свое поведение, чтобы уменьшить или устранить барьер.

Список литературы

1. Мэйо, О. Социальные проблемы индустриального общества [Текст] / О. Мэйо. – 2-е изд., испр. – Минск: Новое знание, 2011. – 328 с.
2. Ротлисбергер, Ф. Эффективность делового общения [Текст] / Ф. Ротлисбергер. – М. : Новое знание, 2012. – 357с.
3. Мескон, М. Основы менеджмента [Текст] / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. – М. : Дело, 2012.
4. Мильнер, Б. З. Теория организаций [Текст] /Б. З. Мильнер. – М. : ИНФРА-М, 2008.
5. Урбанович, А. А. Психология управления [Текст]: учеб. Пособие / А. А. Урбанович. – Минск: Харвест, 2013.

«ЧЕРНЫЕ СПИСКИ» В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

Н. С. Демченко,

В. А. Харченко, ГОУВПО «Донецкий
национальный технический университет»,
г. Донецк

Постановка проблемы. В настоящее время многие работодатели сталкиваются с недобросовестными работниками, которые могут нанести предприятию вред. В целях безопасности руководители предприятий вносят таких работников в «черный список». В свою очередь, недовольные

или обиженные работники, могут внести работодателей в «чёрный список». Поэтому важнейшей задачей в управлении персоналом является предотвращение возможных конфликтов с сотрудниками, с претендентами на вакантные места, с уволенными или уволившимися работниками.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Проблема формирования «черных списков» работодателей и работников – проблема прикладного характера, преимущественно управленцев-практиков. В данной работе рассмотрен и обобщен опыт менеджеров, руководителей, специалистов, связанных с управлением персоналом. Основными проанализированными публикациями стали труды [1–5].

Целью исследования является определение роли «черных списков» в управлении кадровой безопасностью предприятий.

Основные результаты исследования. Известно, что «черный список» – список лиц или других сущностей, которые по каким-либо причинам признаны недружественными по отношению к субъекту (составителю). В более узком смысле – список лиц или других сущностей, которым отказано в конкретном праве, привилегии или действии [1].

Ведение «черных списков» признается законным. Нелегальным является публичное распространение информации из этих списков. Иначе можно нарушить законодательство о персональных данных или получить иск за инсинуацию [5].

«Черный список» работников представлен в виде документа с перечнем (списком) сотрудников, которые не устраивают своих работодателей по каким-либо критериям. В таком списке приводятся сведения о недобросовестных работниках. Корректировки сайтов с «черными списками» ведутся Ассоциацией работодателей.

В России имеется регистр, в который вносятся данные с сайтов или личных заявок организаций. Чтобы недобросовестный работник попал в «черный список», директору организации нужно отправить официальный запрос или написать письмо в Ассоциацию работодателей. Этот запрос должен подходить по всем нормам, в нем должны быть указаны факты о неблагонадежном сотруднике, полная информация о нем. Такой запрос заверяется подписями и печатями [2].

В «черном списке» работников указывается такая информация, как фамилия, имя, отчество сотрудника, его должность, причины, из-за которых он попал в «черный список». Также некоторые фирмы ведут свои личные базы данных с полной информацией о несоответствующих требованиям фирмы сотрудниках и причинах их увольнения. Но в основном фирмы подают запросы в региональные базы данных, которые курируют независимые лица. Если человек хочет устроиться работать в банк, то его персональные данные проверяются на предмет наличия в

«черных списках» работников.

Часто Ассоциация работодателей просит прикладывать характеристику на бывшего несоответствующего требованиям фирмы работника, в которой раскрывается следующая фактическая информация – ФИО работника, дата рождения, дипломы об образовании, сертификаты, прежнее место работы, должность, период работы, профессиональные навыки, уровень конфликтности [2].

Существуют такие разновидности черного списка, как официальный «черный список» и личный «черный список».

К официальному «черному списку» относят: списки квартир под арестом, списки лиц, уклоняющихся от уплаты налогов, списки угнанных автомобилей, списки воров, мошенников, убийц, террористов и т. д. Например, существуют сайты, на которые можно добавлять информацию о нарушителях правил дорожного движения. Далее будет проводиться экспертиза «штрафников» и приниматься различные меры.

Также существуют сайты с «черными списками» работодателей. Любой человек, которого оклеветали, делится своими наблюдениями и призывает других не попасть в такую же ситуацию. В итоге, формируется полный «черный список» работодателей.

К личному «черному списку» относят любые личные данные, которые создает сам человек для себя. Например, человек может создать «свой личный» «черный список» в телефоне, чтобы определенные люди больше не тревожили [3].

В «черный список» работников может попасть любой работающий человек – достаточно лишь плохо выполнять свою работу. Обычно, попадание сотрудника в «черный список» работников – последняя стадия его непрофессионализма.

Неправильное поведение на работе может показаться руководителю поводом для внесения сотрудника в подобный список, если человек выполняет задания медленно, ворует, не соблюдает сроки выполнения заданий, хамит, проявляет неуважение к остальным сотрудникам.

Выделяют такие причины попадания в «черный список» работодателя на стадии поиска рабочего места:

1. Спамовая рассылка резюме.

2. Неявка на собеседование.

3. Опоздание на собеседование без предупреждения и уведомления.

Рекомендуется извиниться за опоздание перед собеседованием, если перезвонить не получилось. Как правило, единичное опоздание не является единственным поводом попасть в «черный список». Повторное опоздание (особенно, если это встреча с руководителем) значительно повышает шансы на внесение в «черный список». Особенно, если

корпоративная культура или должность таковы, что пунктуальность – краеугольный камень.

4. Некорректное поведение на собеседовании. У каждого человека своя манера поведения, однако презрительное высокомерие или откровенное хамство недопустимы.

5. Ложь на собеседовании.

6. Ложь после собеседования. Этот пункт особенно характерен для компаний, служба безопасности которых «пробивает» кандидатуру по различным базам. Как правило, служба безопасности предоставляет информацию руководству обо всех «конфликтах с законом» вплоть до невыплаченных алиментов и штрафов за превышение скорости [4].

Косвенными признаками занесения в «черный список» являются:

1) отказ от приглашения на собеседование при полном соответствии требованиям в трех и более организациях;

2) просьба предоставить рекомендации или ответить на вопросы об отношениях с предыдущим работодателем, озвученные Вам в первой половине собеседования;

3) неожиданный отказ от повторного собеседования после первоначального приглашения на новую встречу.

Исключить себя из списка не получится, но важно отметить, что принципиальным является не столько попадание в «черный список», сколько причина этого. Если есть незначительные проступки в прошлом, то, как отмечается в рекомендациях [5], часть работодателей готовы их не учитывать при решении кадрового вопроса.

По данным интернет-источников, среди российских работодателей, которые попали в «черный список», числятся, к примеру: ООО «Газкомплектавтоматика» – за невыплату зарплаты в течение 9 месяцев; торговая сеть «Черный кот» – за нарушение прав работников; «Гарант-Виктория» – за навязывание платного обучения и отказа в нём соискателям по причине неудовлетворительных результатов; ООО «Сателлит» – за требование к соискателю работы оплатить 1000 руб. за организацию рабочего места, что полностью противоречит законодательству Российской Федерации.

Чтобы не попасть к недобросовестным работодателям, следует обращать внимание на такие моменты, как: работодатель отказывается называть свои данные и род своей деятельности; работодатель уходит от ответа относительно вакансии, отвечая абстрактными фразами, например, «мы – команда профессионалов»; собеседование назначено в нерабочее время; адрес проведения собеседования является адресом частной квартиры; при телефонном разговоре работодатель просит на электронную почту прислать паспортные данные.

Выводы. Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что «черный список» – это неправовое понятие, содержащее личное мнение работодателей о бывших сотрудниках, которым работодатели могут свободно обмениваться между собой. Основой формирования «черных списков» работодателей служат отзывы бывших работников, а списков работников – мнение работодателей. Основное назначение «чёрных списков» – укрепление кадровой безопасности предприятия, ограждение от опасных сотрудников, предупреждение лиц, ищущих работу о наличии недобросовестных работодателей, т. е. недопущение развития конфликтных ситуаций со стороны работников и работодателей.

Список литературы

1. Черный список [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://ru.wikipedia.org/wiki/Чёрный_список
2. Черный список работников [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cherlock.ru/articles/chyornii-spisok-rabotnikov>
3. Понятие черный список [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gazetkin.com/что-такое-черный-список-черный-список/>
4. Черный список работодателя [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ivona.bigmir.net/lifestyle/career/368812-Chto-delat---chtoby-popast--v--chernyj-spisok--rabotodatelja>
5. Мертвая книга: как не оказаться в черном списке работников [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://ekb.zarplata.ru/articles/26206683/>

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА НА ПРЕДПРИЯТИИ

*Е. А. Заботина, ГОВПО «Донецкий
национальный университет
экономики и торговли имени Михаила
Туган-Барановского»
г. Донецк*

Постановка проблемы. Для повышения эффективности деятельности любого предприятия, в его коллективе создается определенная сфера отношений. Такие отношения создаются в течение нескольких лет по неписаным правилам под влиянием исторического опыта, менталитета людей, местных обычаев и традиций, духовных ценностей и вкусов.

В менеджменте предприятий названные отношения обусловлены появлением неформального разделения труда, наличия неформальных лидеров, устоявшихся привычек и традиций, а также особого микроклимата в коллективе. Все перечисленные элементы объединяются понятием «корпоративная культура».

Основная часть. Корпоративная культура – совокупность моделей

поведения, которые приобретены предприятием в процессе адаптации к внешней среде и внутренней интеграции, показавших свою эффективность и разделяемых большинством членов предприятия. Компонентами корпоративной культуры являются:

- принятая система лидерства;
- стили разрешения конфликтов;
- действующая система коммуникации;
- положение индивида в организации;
- особенности гендерных и межнациональных взаимоотношений;
- принятая символика: лозунги, организационные табу, ритуалы [1].

Корпоративная культура формируется на первенствующих принципах, с которыми согласно большинство членов предприятия. Эти принципы разнообразны для каждого предприятия и важное значение имеет то, на чьих интересах базируется деятельность предприятия: самого предприятия в целом или отдельных его членов. Из названных выше принципов следуют стили руководства, поведения, общения, деятельности.

Высокий уровень корпоративной культуры является значимым стратегическим фактором, стимулирующим все структурные составляющие предприятия и его отдельных работников на выполнение существующих задач в пределах провозглашенной миссии предприятия.

Важнейшим фактором в формировании корпоративной культуры является философия предприятия или принципы, которым следует руководство предприятия. Эти принципы формируются в рекламных материалах, в речах основателей компании, информационных документах.

Рассмотрим структуру корпоративной культуры на примере российской компании «Роснефть». Работники всех уровней квалификации данного предприятия считают, что корпоративная культура является очень необычайно важным элементом в жизни любого предприятия. Но стоит отметить, что под корпоративной культурой они не рассматривают ее глубокое значение, а понимают, как: традиции, обряды, символику предприятия.

Итак, можно выделить несколько положительных черт корпоративной культуры предприятия:

1. Наличие испытательного срока и закрепление наставников.
2. Празднование Дня рождения предприятия.
3. Униформа.
4. Выпуск различной продукции с символикой предприятия;
5. Обряды по поводу окончания учебы, стажировки (торжественное вручение дипломов, сертификатов).
6. Совместный отдых, совместные праздники, организация корпоративов.

7. Выпуск рекламных и информационных бюллетеней, общественные связи со средствами массовой информации и др. [2].

Немаловажным является и то, что большинство работников осведомлены о миссии, цели, стратегии и структуре своего предприятия.

Естественно, присутствует и несколько недостатков существующей корпоративной культуры, но их нельзя считать резко негативными сторонами, так как они не влияют прямо на снижение эффективности работы предприятия, но могут привести к негативному влиянию в будущем. К этим чертам относится отсутствие:

1. Закрепленных письменно правил поведения.
2. Легенд и мифов о компании.
3. Конкурсов профессионального мастерства.

Рассмотрев содержание корпоративной культуры на макро и микроуровне на основе 10 характеристик, согласно теории Ф. Харриса и Р. Морана, можно сделать вывод об особенностях организационной культуры и организации в целом. ОАО «Роснефть» – предприятие, в которой уважают личность за индивидуализм, профессионализм, коммуникабельность и творческий подход к выполняемой работе, ценят лучшие человеческие качества и черты. У работников присутствует вера в руководство, свои силы, во взаимопомощь, в этичное поведение и в справедливость. Эту компанию можно назвать достаточно демократичной, так как давление руководителя на подчиненных не ощущается.

Для улучшения и изменения культуры необходима особая стратегия управления культурой на предприятии. Она заключается в:

- анализе культуры, который включает аудит культуры для оценки ее текущего состояния, сравнение с предполагаемой (желаемой) культурой и промежуточную оценку ее элементов, требующих изменений;
- разработку специальных предложений и мер.

Культура предприятия может оказаться приемлемой для определенного периода времени и условий. Изменение условий внешней конкуренции, государственного регулирования, стремительные экономические перемены и новые технологии требуют изменений корпоративной культуры предприятия, сдерживающей повышение его эффективности [3].

Для внедрения новой корпоративной культуры предприятия потребуется достаточно времени, поскольку старая организационная культура остается на долгое время в сознании людей, сохраняющих приверженность ей. Потребуется сформировать новую миссию, цели предприятия и его идеологию, модели эффективного руководства, использование опыта предыдущей деятельности, укоренившихся традиций и процедур, оценку эффективности предприятия, его формальной структуры, проектировку помещений и зданий и т. д.

На возможность изменения культуры влияют следующие факторы: организационный кризис, смена руководства, стадии жизненного цикла организации, ее возраст, размер, уровень культуры, наличие субкультур.

На данном этапе развития «Роснефти» сложившаяся в ней организационная культура более или менее отвечает миссии и целям компании. Но, учитывая темпы развития предприятия, менеджменту компании необходимо проводить диагностику основных параметров культуры организации и вносить изменения в ее структуру [2].

Выводы. Достижения предприятия во многом зависят от качества корпоративной культуры. Достойные корпоративные культуры помогут упростить коммуникацию и процесс принятия решений, установить доверительные отношения. Существенным фактором сильной корпоративной культуры является ее неофициальное влияние на молодой персонал, косвенное развитие их личных и профессиональных сторон через действующие правила и нормы.

Несколько мероприятий для улучшения корпоративной культуры предприятия:

- система публичного поощрения. В такую систему входит проведение различных конкурсов в области профессиональных возможностей;

- внедрение вознаграждений сотрудникам за количество проработанных лет на предприятии;

- выпуск печатного издания с участием сотрудников предприятия;

- расширение ассортимента услуг, оказываемых службами организации (юридической, информационной, технической, транспортной и др.) своим сотрудникам;

- совместное празднование Дня рождения предприятия;

- проведение собраний для сбора предложений и желаний сотрудников предприятия.

Управление корпоративной культурой должно носить целенаправленный характер. Управление культурой необходимо для ее поддержания, развития, изменения. Оно включает усиление или ослабление культуры, адаптацию людей в культуре.

Список литературы

1. Жемчугов, М. К. Организационная культура [Текст] / М. К. Жемчугов // Проблемы экономики и менеджмента. – 2012. – № 10.
2. Логинов, Е. П. Корпоративная культура или бюрократия? [Текст] / Е. П. Логинов // Заметки о менеджменте «LOYR AGENCY». — 2014. — С. 23.
3. Луков, С. В. Человек в зеркале организационных культур [Электронный ресурс] / С. В. Луков // электрон. журн. Знание. Понимание. Умение. – 2011. – № 7 – Биоэтика и комплексные исследования человека. – Режим доступа : www.zpu-journal.ru/e-zpu/2010/7/Lukov/

МОДЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОГО ЛИДЕРА

Е. А. Сердюк,

Е. Ю. Руднева, *Автомобильно-дорожный институт ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Горловка*

Постановка проблемы. Использованию феномена лидерства в менеджменте уделяется особое внимание. Исследователи этой проблемы справедливо подчеркивают, что для успешного выполнения своих функций руководитель должен обязательно обладать лидерскими способностями.

Роль лидера в менеджменте уникальна. Идея лидерства пронизывает весь процесс управления. Сотрудники в первую очередь оценивают деловые качества менеджера по его способности быть лидером. Только настоящий лидер может эффективно управлять людьми, объединять коллектив, направлять его действия на решение ключевых организационных задач.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Вопросы лидерства исследовались такими учеными и практиками, как К. Бордунос, О. Виханский, А. Наумова, А. Воробьев, С. Сигневич, А. Чуркин, В. Зиновьев, И. Зиновьева, О. Нефедов, И. Сутормина, М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури и др. Вместе с тем, проблема лидерства обширна и многогранна, поэтому требует дальнейшего развития, обусловленного объективной необходимостью.

Целью исследования является изучение роли управленца-лидера в современной бизнес-среде и моделирование образа эффективного руководителя.

Основные результаты исследования. Менеджер, принимая управленческие решения, должен быть уверен в их реализации. С этой целью он прибегает к администрированию, в основе которого лежат исключительно формальные рычаги, а также использует свои лидерские качества, что усиливает его руководящие позиции, укрепляет формальный статус. Сила влияния лидерских качеств менеджера формирует определенный стиль руководства, который может быть более или менее эффективным в различных управленческих ситуациях [1].

С нашей точки зрения, управленец должен иметь следующие определяющие качества (рисунок 1):

1. Креативность – творческие способности индивида, характеризующиеся готовностью к реализации принципиально новых идей,

которые отличаются от традиционных или принятых схем мышления и входят в структуру одаренности в качестве независимого фактора; способностью решать проблемы, возникающие внутри статичных систем. Абрахам Маслоу определял креативность как творческую направленность, врожденно свойственную всем, но теряемую большинством под воздействием среды.

Творческая идея в бизнесе подразумевает также ее уместность, т. е. полезность и выполнимость. Ее реализация должна тем или иным образом повлиять на бизнес – усовершенствовать предлагаемый предприятием продукт или позволить по-новому организовать тот или иной процесс [2].

2. Организованность. Толковый словарь под редакцией С. И. Ожегова и Н. Ю. Шведовой рассматривает прилагательное «организованный» как планомерный, отличающийся стройным порядком, дисциплинированный, действующий точно и планомерно. Организованность как качество личности эффективного руководителя – способность сбалансировать свой рабочий день, эффективно распределить силы и время, сконцентрироваться на поставленной задаче и выполнить намеченное.



Креативность
Организованность
Жизненные принципы
Заинтересованность делом
Гибкость
Самоуверенность
Финансовая независимость

Рисунок 1 – Модель эффективного управленца-лидера

3. Жизненные принципы. Чтобы быть успешным руководителем необходимо следовать следующим принципам: быть честным с бизнес-партнерами; выполнять обещанное; помнить, что безвыходных ситуаций не бывает, поэтому действовать уверенно; оперативно реагировать на просьбы и вопросы, принимать только обдуманные решения; независимо от ситуации искать позитивные моменты как для себя, так и для предприятия в целом; больше времени уделять доходам, а не расходам [3].

4. Заинтересованность как качество личности – склонность выражать, проявлять интерес, внимание, участие; умение быть беспристрастным, связанным практическими интересами с решаемой

задачей; иметь способность подчинять личные интересы общим.

5. Гибкость – одно из важнейших качеств эффективного руководителя. В ходе реализации планов могут возникнуть обстоятельства, требующие их корректировки. В таких условиях гибкость, умение приспосабливаться и принимать адекватные решения становятся определяющими. Гибкость мышления заключается в умении грамотно вносить изменения в намеченный план решения задачи, если он не удовлетворяет условиям, постепенно появляющимся в ходе реализации плана и не учтенным с самого начала.

6. Уверенность в своих силах. Психологи пришли к выводу, что все преуспевающие руководители имеют огромную личную силу и самоуверенность. Подобными качествами обладают известные спортсмены, поэтому речь в данном случае идет об определенной структуре личности «победителя», который настроен на успех. Специалисты считают, что успех человека зависит, в первую очередь, от его самосознания, то есть от того, насколько он уверен в себе и своих силах. В этой связи можно говорить о психологии «победителя» или «побежденного». И только те, кто относятся к первой категории, действительно могут добиться успеха в бизнесе. Все действия руководителя должны быть четкими и обоснованными, только уверенность управленца в своих силах поможет команде работать слаженно и результативно.

7. Финансовая независимость – это высшая степень финансового состояния, означающая, что человек становится независимым от денег. Финансовая свобода возникает в условиях, когда у человека появляется несколько дополнительных источников пассивного дохода, приносящих регулярные поступления в его личный бюджет.

Выводы. Руководитель усилит свои формальные позиции, развивая и демонстрируя подчиненным личные качества – креативность, организованность, устойчивые жизненные принципы, заинтересованность, гибкость, уверенность в своих силах, финансовую независимость, т. е. проявит лидерские способности, основывающиеся на неформальной основе.

Список литературы

1. Стадник, В. В. Менеджмент [Текст] : посібник / В. В. Стадник, М. А. Йохна. – К.: Академвидав, 2003. – 464 с.
2. Воробьев, А. Законы лидерства [Текст] / А. Воробьев, С. Сигневич, А. Чуркин // Управление персоналом. – 2008. – № 12 (166). – С. 17–21.
3. Порочкин Д. Основные принципы личной эффективности руководителя [Электронный ресурс]. / Д. Порочкин. – Режим доступа : <http://smallbusiness.ru/aloud/2402>.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПЕРСОНАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

К. Л. Танич,

В. А. Кулаков, *Автомобильно-дорожный институт ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Горловка*

Постановка проблемы. В современных условиях хозяйствования повышение уровня конкурентоспособности предприятий является одним из важнейших направлений деятельности государства. Внутренние ресурсы предприятия оказывают на его развитие более существенное воздействие. Трудовые ресурсы, как внутренний фактор, в наибольшей степени определяют уровень конкурентоспособности предприятия. Поэтому в условиях нестабильности отечественной экономики особую актуальность приобретает повышение конкурентоспособности персонала как фактора обеспечения эффективного использования всех ресурсов.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Анализом существующих методик оценки конкурентоспособности персонала, результатом которого стала разработка методики с использованием рейтинговой шкалы, занимались И. Швец, Г. Мариконь [1]. Заслуживает внимания работа А. А. Смирнова по повышению конкурентоспособности предприятия [2], а также работа С. Ю. Хаминич по анализу места конкурентоспособности персонала предприятия в формировании стратегических целей. В ряде работ Н. В. Дудина освещен зарубежный опыт формирования методологической и методической базы оценки конкурентоспособности персонала предприятия [3].

Несмотря на значительное количество публикаций по данной тематике прослеживается отсутствие четкого алгоритма анализа влияния конкурентоспособности, как внутреннего фактора функционирования промышленного предприятия, на его место в рыночной системе.

Целью статьи является рассмотрение и обоснование эффективности существующих методов и методик оценки конкурентоспособности персонала промышленного предприятия.

Основные результаты исследования. Конкурентоспособность персонала предприятия – это его способность реализовывать имеющиеся у него конкурентные преимущества, чтобы способствовать продвижению предприятия на лучшую, по сравнению с другими субъектами конкуренции на определенном рынке, конкурентную позицию [4].

Конкурентоспособность формируется как интегральный показатель

качеств и особенностей, за счет которых конкретный работник является лучше других на определенной должности с точки зрения организации, и за счет которых организация отдает ему предпочтение. Каждая организация, занимающаяся оценкой конкурентоспособности работников, должна сформировать четкую шкалу критериев, предъявляемых к каждой должности (профессии). Одной из методик оценки конкурентоспособности персонала является оценка характеристик работников (рис. 1).

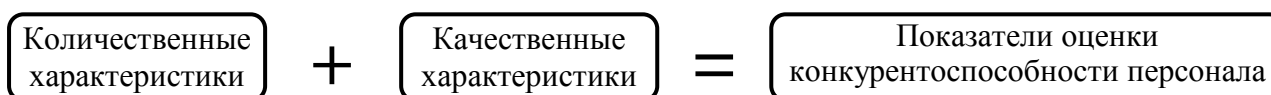


Рисунок 1 – Методика оценки конкурентоспособности персонала на основе характеристик работника

К количественным характеристикам целесообразно относить следующие показатели: финансовые результаты деятельности, долю предприятия на рынке, прирост прибыли, показатели использования трудовых ресурсов и т. д. К качественным, соответственно, – координацию действий персонала, психологический климат в коллективе, наличие оригинальных разработок и методов для данного предприятия, корпоративную и организационную культуру и т. д. Данная методика достаточно проста в применении, поэтому ее использование получило распространение на многих отечественных промышленных предприятиях. Алгоритмом ее использования является процесс, который включает два этапа: расчет и анализ представленных показателей и устранение слабых звеньев по результатам анализа.

Однако приведенная методика не позволяет получить конкретное численное значение, которое помогает выявить количественную эффективность оценки конкурентоспособности персонала. Именно поэтому методика Р. Фатхутдинова учитывает при оценке как внешние, так и внутренние конкурентные преимущества. Внешние зависят от конкурентоспособности предприятия, а внутренние могут быть приобретенными. При проведении анализа предусмотрено использование следующей зависимости:

$$K_n = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m \frac{\alpha_j \beta_{ij}}{5n} \rightarrow 1$$

где K_n – уровень конкурентоспособности конкретной категории

персонала;

$i = 1, 2 \dots n$ – количество экспертов;

$j = 1, 2 \dots m$ – количество качеств персонала для оценки;

α_j – вес j -го качества персонала;

β_{ij} – оценка i -м экспертом j -го качества персонала по 5-балльной

шкале;

$5n$ – максимально возможное количество баллов, которые может получить оцениваемый сотрудник [5].

Данная методика имеет более сложный алгоритм применения, приведенный на рис. 2.

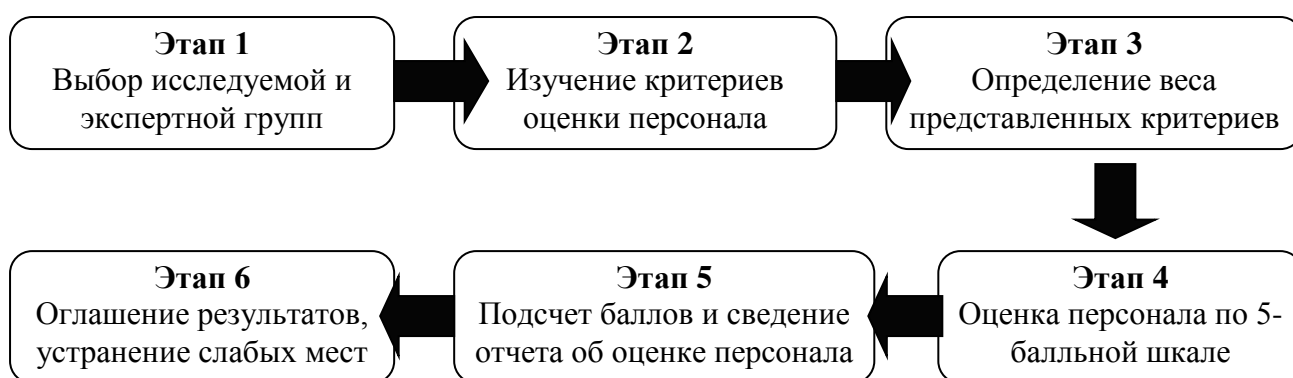


Рисунок 2 – Алгоритм использования методики на основе данных Р. Фатхутдинова

Предложенная методика оценки позволяет определить потенциальные и фактические свойства работников и их способность к профессиональному развитию. Качественные характеристики оценки конкурентоспособности персонала могут быть проанализированы с использованием методики Р. Фатхутдинова. Количественные характеристики целесообразно анализировать с использованием таких показателей, как производительность труда, уровень текучести кадров, общая сумма фонда заработной платы, средняя заработная плата, прибыль на одного работника, доход на одного работника.

Комплексная методика, представленная в данном исследовании, может быть использована на любом отечественном промышленном предприятии.

Выводы. Таким образом, результатом данного исследования является разработка методического подхода к комплексной оценке конкурентоспособности персонала на основе его качественных и количественных характеристик. Перспективой дальнейших научных

исследований в данном направлении является разработка методического обеспечения выявления резервов повышения конкурентоспособности персонала.

Список литературы

1. Швец, И. Ю. Анализ развития теории конкурентоспособности [Текст] / И. Ю. Швец // Проблемы экономики и управления. – 2005. – № 3. – С. 44–49.
2. Смірнов, О. О. Підвищення конкурентоспроможності персоналу на основі збереження й розвитку людського потенціалу підприємств [Текст] / О. О. Смірнов // Економічні науки. – КНТУ. – 2010. – № 17. – С. 26–32.
3. Дудіна, Н. В. Зарубіжний досвід урахування конкурентоспроможності робочої сили в системі оплати праці [Текст] / Н. В. Дудіна // Конкурентоспроможність у сфері праці: зб. наук. пр. – К. : Ін-т економіки. – 2001. – С. 17–26.
4. Славгородська О. Ю. Класифікація конкурентних переваг персоналу підприємства [Текст] / О. Ю. Славгородська, В. Г. Щербак // Наукові праці ДонНТУ. – 2005. – № 8 – С. 94–101.
5. Фатхутдинов Р. А. Стратегическая конкурентоспособность [Текст] / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Экономика, 2005. – 504 с.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ ДОСТОЙНОЙ ОПЛАТЫ ТРУДА

В. А. Возиянова,

О. И. Черноус, Автомобильно-дорожный институт ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Горловка

Постановка проблемы. Производительность труда является важным оценочным показателем, основным критерием эффективности производства. Именно от уровня и динамики производительности труда зависит развитие общества и уровень его благосостояния. Более того, уровень производительности труда определяет и способ производства, и даже общественно-политический строй.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Исследования в данной области проводились такими отечественными и зарубежными учеными, как: А. Акмаев [1], А. Еськов [2], М. Прокопенко [3], О. Турецкий [4], И. Швец [5]. В работах М. Ведерникова [6], А. Дорониной [7], Н. Лукьянченко [8] значительное внимание уделено теоретическому наполнению и направлениям реализации концепции достойной оплаты труда.

Цель работы – определить коэффициент опережения

производительности труда над заработной платой и выявить направления реализации концепции достойной оплаты труда на промышленном предприятии.

Основные результаты исследования. Производительность труда – это плодотворность, эффективность производственной деятельности людей, которая измеряется количеством произведенной продукции за единицу рабочего времени (час, смену, месяц, год) или количеством рабочего времени, затраченного на производство единицы продукции. В производстве любого продукта участвует живой труд, т. е. труд, затрачиваемый работниками непосредственно в самом процессе производства продукта, и труд прошлый, затраченный, как правило, другими работниками на предыдущих стадиях производства и овеществленный в орудиях труда, зданиях, сооружениях, сырье, топливе, материалах, энергии.

Соответственно этому при характеристике производительности труда используется понятие производительности индивидуального и общественного труда. Производительность индивидуального труда – это результативность живого труда, как отдельного работника, так и коллектива работников. Производительность общественного труда – это результативность, эффективность живого и овеществленного труда, отражающая полные (совокупные) затраты труда в сфере материального производства. Под ростом производительности труда понимается экономия затрат труда (рабочего времени) на изготовление единицы продукции или дополнительное количество произведенной продукции в единицу времени, что непосредственно влияет на повышение эффективности производства, так как сокращаются текущие издержки на производство единицы продукции по статье «Заработная плата основных производственных рабочих» и производится больше продукции в единицу времени.

Производительность труда характеризуется высокой изменчивостью и динамичностью, что связано с влиянием на нее множества факторов, которые так или иначе могут либо увеличить ее, либо снизить. Помимо этого, следует отметить роль условий труда, в которых осуществляется трудовая деятельность. Это так называемый косвенный регулятор производительности, поскольку может либо усиливать, либо ослаблять влияние самих факторов.

Оплата труда представляет собой один из основных факторов социально-экономической жизни каждой страны, коллектива, человека. При реализации концепции достойной оплаты труда заработная плата играет важную роль, так как является основным источником доходов для подавляющего числа работников, а это значит, что заработная плата

представляет собой мощный стимул повышения результативности труда и производительности. Рассматривая сущность понятия заработная плата, прежде всего следует иметь ввиду, что оно используется применительно к лицам, работающим по найму и получающим за свой труд вознаграждение в заранее оговоренном размере. Заработная плата – это личные доходы работников, которые обеспечивают воспроизводство их рабочей силы, являются основной частью жизненных средств трудящихся, и зависят от трудового вклада в деятельность предприятия.

Одним из важнейших условий эффективной работы предприятий является обеспечение экономически обоснованных соотношений между темпами роста производительности труда и средней заработной платы. Нарушение объективного экономического требования опережающего роста производительности труда, необоснованное повышение заработной платы оказывает негативное воздействие на пропорции мер труда и его оплаты. Исходные данные для расчета индекса средней заработной платы и производительности труда представлены в таблице 1.

Таблица 1

Данные для расчета индекса средней заработной платы и
производительности труда по ПАО «ДТЭК Донецкоблэнерго»
(г. Горловка)

Показатель	Год				
	2011	2012	2013	2014	2015
Фонд заработной платы, млн грн	355915,8	436794,4	369801	527863	479396
Численность работников, чел.	9722	9472	8846	8398	7818
Выручка от реализации продукции, млн грн	4777990	5520917	5557359	4423917	4438289
Среднегодовая заработная плата работников, млн грн	36,609	46,114	41,804	62,856	61,319
Производительность труда 1 работника, млн грн	491,46	582,87	628,23	526,78	567,702

Соотношения темпов роста производительности труда и средней заработной платы по ПАО «ДТЭК Донецкоблэнерго» представлены в таблице 2.

Таблица 2

Соотношения темпов роста производительности труда и средней
заработной платы по ПАО «ДТЭК Донецкоблэнерго»

Год	Темп роста средней заработной платы	Темпы роста производительности труда	Коэффициент опережения
2012	1,259	1,186	0,942
2013	0,907	1,078	1,188
2014	1,504	0,839	0,558
2015	0,976	1,078	1,105

Таким образом, в 2012–2014 гг. наблюдается значительное превышение темпов роста заработной платы над темпами роста производительности труда, так как коэффициент опережения меньше 1. Это может привести к сокращению прибыли или росту убытков предприятия, так как происходит дополнительный расход средств фонда для выплаты заработной платы, что в свою очередь замедляет расширенное воспроизводство, а также исключает возможность производственного накопления средств. В 2013–2015 гг. наблюдается ситуация, когда темпы роста заработной платы отстают от темпов роста производительности труда, так как коэффициент опережения больше 1. Для лучшего и успешного функционирования предприятия мы должны наблюдать ситуацию, при которой темпы роста производительности труда будут пропорциональны темпам роста заработной платы. Для достижения данной ситуации руководству ПАО «ДТЭК Донецкоблэнерго» необходимо пересмотреть систему нормирования труда, повысить норму выработки, а также следует уделить внимание техническим, социальным и организационным факторам производительности труда, что позволило бы уменьшить зависимость производительности от заработной платы. При этом следует учитывать специфику различных отраслей экономики, осуществлять внедрение компенсационных механизмов и эффективных методов оценки труда. В случае ситуации, когда темпы роста производительности труда значительно превышают темп роста средней заработной платы, предприятиям стоит использовать такие системы оплаты труда, которые учитывают зависимость между данными показателями.

Выводы. Правильная организация заработной платы непосредственно влияет на темпы роста производительности труда, стимулирует повышение квалификации трудящихся. На рост производительности оказывают влияние и другие факторы, например, обновление оборудования, оптимизация численности работников. Для того, чтобы обеспечить стабильный рост производительности, руководство должно четко связать заработную плату, продвижение по службе с показателями производительности труда, выпуском продукции.

Список литературы

1. Акмаев, А. И. Экономика труда [Текст] : Учеб. Пособ. / А. И. Акмаев, Г. П. Зибров. – Алчевск : ДГМИ, 1999. – 230с.
2. Еськов, А. Л. Управление рабочим временем на крупном промышленном предприятии [Текст] / А. Л. Еськов. – Донецк : ИЭПИ НАН Украины, 2000. – 285 с.
3. Прокопенко, И. И. Управление производительностью: практическое руководство. [Текст] пер. с англ. / И. И. Прокопенко. – К. : Техника, – 1990. – 200 с.

4. Турецкий, О. А. Эффективность труда в промышленности [Текст] / О. А. Турецкий. – К. : Техника, – 1981. – 175с.
5. Швец, И. Б. Мотивационный механизм хозяйственной деятельности предприятий [Текст] / И. Б. Швец // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2005. № 2. – Т. 1. – С. 49–52.
6. Ведерников, М. Д. Ринковий механізм регулювання оплати праці робітників (проблеми теорії і практики) [Текст] : монографія / М. Д. Ведерников. – Хмельницький, НВП «Еврика» ТОВ. – 2001. – 288 с.
7. Дороніна О.А. Стратегічний підхід до формування системи оплати праці [Текст] / О.А. Дороніна // Социально-экономические аспекты промышленной политики. Социально-трудовые отношения и социальная политика в современных экономических условиях: сб. науч. тр. / НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти. – Донецк, – 2006. – Т. 3. – С.127–133.
8. Лук'янченко, Н. Д. Управління системою оплати праці на промисловому підприємстві [Текст] : монографія / Н. Д. Лук'янченко, О. А. Дороніна. – Донецьк, – 2006. – 212 с.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ОПЛАТЫ ТРУДА НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

С. А. Щербий,

И. Ю. Гайдай, Автомобильно-дорожный институт ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Горловка

Постановка проблемы. Наука об организации труда чаще всего рассматривается как теоретическая основа проектирования трудовых процессов и рабочих мест. Важной проблемой организации труда является оптимизация взаимодействия работников. Вместе с этим многие специалисты трактуют предмет науки об организации труда значительно шире, включая в эту науку проблемы условий, нормирования и оплаты труда, подготовки кадров и мотивации труда.

Особую сложность представляет собой изучение оплаты труда на малых и средних предприятиях, в первую очередь из-за их особенностей: высокая степень риска, единство собственности и управления, поливалентность труда и др. Также существенно усложняет исследование имеющая место необоснованность форм и систем оплаты труда, применяемых в этом секторе экономики.

Совершенствование организации и оплаты труда на малых и средних предприятиях является важным условием для повышения эффективности их деятельности, что играет большую роль в гармоничном развитии отечественной экономики.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. В исследовании процесса труда важным направлением является теория его научной организации. Значительный научный вклад в изучение социальных факторов трудового поведения работников внесли А.К. Гастев, С.Г. Струмилин, П.М. Керженцев и др. Вопросы коллективного труда содержатся в работах В.М. Бехтерева, Н.А. Витке и др. Во второй половине 1960-х годов появляются работы, раскрывающие мотивы труда в социологическом аспекте и определяющие их место в структуре трудовой деятельности работника (Т.Ф. Витевская, М.И. Еремкин, В.А. Ядов). В число зарубежных исследователей, особенностей малого бизнеса, вошли Г. Берл, М. Мескон, Я. Мэйтланд, П. Уилсон, Л. Роджерс, Д. Стэнворт, В. Хойер и другие специалисты в области экономики, социологии и управления персоналом.

Целью исследования является выявление основных проблем в вопросах организации труда и его оплаты на малом предприятии.

Основные результаты исследования. Малое предприятие в современных условиях рыночной экономики является ключевым звеном развивающегося предпринимательства, основным местом занятости значительного количества трудового населения страны. Малые предприятия отличаются простотой организационной структуры, личным участием и заинтересованностью всех работников в делах и успехах компании, возможностью гибко реагировать на внешние изменения, быстро приспосабливаться к меняющимся экономическим требованиям и ситуациям [1].

Малые предприятия чаще прибегают к изменению штатов, корректировке штатного расписания, более широко привлекают труд наемных работников, совместителей, работников, занятых неполный рабочий день, чтобы добиться более успешной работы. Помимо всего этого малым предприятиям присущ свой стереотип поведения работников, основанный на ценностях, стимулах и неформальных отношениях коллективного характера. В небольших трудовых коллективах наблюдается высокий личностный интерес к работе.

Анализ организации труда и его оплаты на малом предприятии был проведен на примере ГП «Горловка-ТВ». Персонал данной организации состоит по большей части из сотрудников, имеющих высшее и средне-техническое образование, общее количество сотрудников – 22 чел., средний возраст – 32 года.

На предприятии принята линейная организация труда, которая отличается следующими позитивными моментами для рассматриваемого предприятия: единством и чёткостью распорядительства (включая выполнения работниками несвойственной или незапланированной

работы); чётко выраженной ответственностью (так, за невыполненные обязательства полностью отвечает руководитель отдела); оперативностью в принятии решений; простотой управления (распоряжение исходит от одного руководителя и отчет о выполненной работе принимает он же); тесным сотрудничеством руководства и персонала (коллектив лично знает своего руководителя).

Общение между работодателем и его работниками, как правило, осуществляется в двустороннем порядке. Руководителем обязательно предоставляется работникам следующая информация: инструкции по работе; изменения в положениях и условиях, правилах и процедурах производственного процесса; о развитии предприятия. В то же время руководитель зачастую прислушивается к работникам, их мнениям, предложениям и жалобам. Обратная связь обеспечена на предприятии за счет налаженных деловых взаимоотношений подчиненных и руководства, отсутствия слухов и недостоверной информации, сплоченности коллектива, доверительности в отношениях, оперативности в решении проблем персонала.

В то же время у организационной структуры управления ГП «Горловка-ТВ» есть и ограничения, влияющие на её эффективность: очень высокие требования к руководителям отделов, которые должны быть всесторонне подготовлены для выполнения порученной работы; нет участков по планированию и подготовке решений (задание дано, а детали исполнитель планирует и согласовывает сам); перегрузка работников информацией.

Также ограничением рассмотренной структуры является то, что обязанности по подбору персонала возложены на главного редактора и на руководителя того отдела, где будет работать новый сотрудник. Собеседование-консультация проходит с главным редактором; если по квалификации кандидат отвечает требованиям, далее он направляется на беседу с руководителем отдела и при положительном отзыве направляется на приём к директору, который и утверждает кандидата на должность. Обязательным является разъяснение правил внутреннего распорядка, особенностей системы оплаты и др.

Приказ о приеме на работу нового сотрудника выпускается с обязательным испытательным сроком (как правило, один месяц), в течение которого нового работника контролирует и консультирует руководитель отдела, а также опытные сотрудники. По окончании этого срока главный редактор совместно с руководителем отдела проводят аттестацию стажера с целью определить степень усвоения трудовых обязанностей, правил внутреннего распорядка и т.д. С момента приема на работу большое внимание уделяется анализу степени соответствия нового

работника занимаемой должности, его адаптации в новых профессиональных условиях труда.

Основу организации труда составляют отношения найма. К основным преимуществам организации труда и его оплаты на ГП «Горловка-ТВ» следует отнести: наличие квалифицированных сотрудников; высокий уровень заработной платы; систему премирования сотрудников; оснащенность каждого рабочего места современными компьютерами, телекоммуникационным оборудованием; высокую скорость оформления документации (в том числе приказов по личному составу и личных дел на каждого работника).

Как уже было отмечено выше, уровень заработной платы на ГП «Горловка-ТВ» является достаточно высоким. Однако на предприятии наблюдается высокая текучесть кадров. Следовательно, текучесть вызвана не уровнем оплаты труда, а его условиями. К недостаткам организации труда можно отнести тот факт, что работникам часто приходится работать в непредсказуемых стрессовых ситуациях, рабочий график является достаточно напряженным, часто отсутствуют регламентированные выходные и праздничные дни. В организации отсутствует гибкая система отпусков для всего персонала. Не делаются исключения и для отпусков по уважительным причинам. В силу данных факторов на телеканале преобладает мужской состав персонала.

На ГП «Горловка-ТВ», как и на прочих малых предприятиях, затруднительно применение норм, регулирующих, например, перемещения и переводы на другую работу, замену отсутствующих работников, предоставление легкого труда, продвижение по работе и т.д., поскольку основная масса норм трудового законодательства рассчитана на крупные производительные структуры с большой численностью персонала. Законодательством не предусмотрены исключения для работников малых предприятий в части более гибкого использования рабочего времени, времени отдыха, сверхурочных работ, выплаты заработной платы. Ограничен на этих предприятиях и договорный метод регулирования трудовых отношений [2].

Изучение практической деятельности малых предприятий в части организации труда и его оплаты позволяет выделить общие характеристики эффективной системы стимулирования труда на таких предприятиях:

- соответствие зарплаты реальному вкладу сотрудника в успех предприятия и разумному уровню жизненных расходов;
- принцип материального стимулирования (должен распространяться на всех работников и носить постоянный характер);
- отсутствие верхнего предела для премий, основанных на

участии в прибылях;

– принцип обязательного вознаграждения за перевыполнение планов и за особые заслуги;

– поощрение (как правило, моральное) за качественное выполнение работы;

– отсутствие секретных или непрозрачных расходов, отрицательно влияющих на премиальную систему малого предприятия.

Вывод. Таким образом, можно сделать вывод, что на малых предприятиях отражаются противоречия и пробелы действующего трудового законодательства. Потребности в особом подходе к правовому регулированию труда на малых предприятиях очевидны. Ряд содержащихся в работе предложений по совершенствованию организации труда и его оплаты носят целенаправленный характер и позволяют повысить эффективность деятельности малых предприятий.

Список литературы

1. Грачев, М. В. Суперкадры: Управление персоналом и международные корпорации. [Текст] / М. В. Грачев. – М. : Дело, 2009. – 642 с.
2. Фридланд А. Я., Учетная политика предприятия. [Текст] / А. Я. Фридланд, Л. С. Ханамирова. – М.: ПРИОР, 2010. – 96 с.

ПОИСК, УПРАВЛЕНИЕ И УДЕРЖАНИЕ ТАЛАНТИВЫХ СОТРУДНИКОВ

Л. А. Бойко,

В. В. Пехтерева, *Автомобильно-дорожный институт ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Горловка*

Постановка проблемы. На отечественном рынке, в отличие от американской и европейской практики, где компании ценят и поддерживают одаренных работников, большинство наших работодателей абсолютно не держатся за своих талантливых сотрудников и игнорируют необходимость поддержки, поощрения и развития талантов, именно поэтому кадры не задерживаются надолго в компаниях. Компании экономят на развитии талантливых сотрудников, особенно в условиях кризиса, а именно в это время актуальна максимальная поддержка существующих кадров.

Анализ исследований и публикации. Большая группа западных ученых (Г. Штраль, И. Бьерклан, Э. Фарндейл, Ш. Морис, Ф. Стилс, Дж. Тревор, П. Райт) управление талантами считает синонимом управления

человеческим капиталом, признав «налаживание» системы обеспечения талантами важнейшей проблемой. В Иностранной литературе можно найти исследования, посвященные талант-менеджменту, как, например, в работе Э. Майклза, Х. Хэндфилда-Джонса и Э. Экселрода.

Целью публикации является изучение направления кадрового менеджмента, который является управлением талантами или Talent-Management – привлечение, управление, развитие и удержание ключевых сотрудников компании.

Основные результаты исследования. Управление талантами играет все более важную роль в бизнесе: сегодня без его активного применения невозможно добиться успеха. До недавнего времени слово талант у западных и российских менеджеров вызывало негативную реакцию, поскольку оно подразумевает необходимость дополнительных затрат сил и энергии для борьбы за приведение сотрудника в «усредненное» состояние.

Иметь талантливых сотрудников – это не цель, а конкурентное преимущество. С точки зрения бизнеса, талант – это способность достигать значительных результатов, признаваемых и вознаграждаемых владельцами, менеджерами и потребителями.

Также существует смещение в главной характеристике талантов в начале и середине карьеры. Для «молодых» талантов главным является показатель эффективности от их деятельности и высокий IQ, далее же на первый план выходит EQ (эмоциональный интеллект): переговорные навыки, умение понимать других, способность строить команду, хорошая репутация и взаимоотношения с коллегами.

Управление талантами (talent management) – это система, нацеленная на повышение уровня компетенций в критических, с точки зрения бизнеса, видах деятельности путем внедрения и развития программ по привлечению, приобретению, развитию, продвижению и удержанию талантов.

Но надо помнить, что эффект не будет замечен сегодня и даже завтра. После запуска программы по управлению талантами результат заметен лишь через полтора-два года, это стратегические инвестиции в персонал. Для того чтобы добиться успеха, требуется терпение.

Управление талантами в теории – это реализация довольно простых постулатов и идей:

- надо принимать на работу лучших;
- надо искать таланты внутри своей компании;
- талантам надо платить в несколько раз больше, чем остальным, потому что они эффективнее работают;
- периодически надо оценивать достижения талантов и давать новые

направления работы;

– талант – это сотрудник компании, а не отдельного подразделения.

Однако воплощение теории оказывается намного сложнее, чем кажется, но, тем не менее, чтобы добиться успеха, лучше им следовать. Сегодня вопрос стоит так, хочешь быть лидером – ищи и расти таланты.

Основные этапы современного talent-менеджмента:

I. Осознание компанией того, что управление не всеми сотрудниками должно быть одинаковым. На практике это самый длительный этап, так как именно на понимание руководителями того, что талантливые сотрудники требуют к себе индивидуального подхода, тратятся годы.

II. Поиск и идентификация таланта.

Поиск талантов может проводиться на любом уровне: начиная от продавцов, кассиров, рядовых специалистов, заканчивая топ-менеджментом компании. Однако в подавляющем большинстве случаев проекты по talent-менеджменту касаются руководства.

Навыки существенно отличаются от компетенций в том, что навыки развиваются быстрее, чем компетенции. Компетенции либо есть у человека, либо нет, развить их можно тогда когда человек поддается обучению и видит необходимость развития. При этом не все компетенции можно развить. Например, такую компетенцию, как творческий подход к решению проблемы, развить или очень сложно или в принципе невозможно. Составляющие компетенции представлены на рисунке 1.



Рисунок 1– Составляющие компетентности работника.

С помощью собеседований с руководителями и различных тестов определяется уровень навыков и компетенций, которыми обладают сотрудники, и среди них выявляются наиболее талантливые. Однако стоит

отметить, что процедура оценки – это большой стресс для сотрудников, независимо от их уровня развития.

III. Разработка и воплощение в жизнь программы обучения. То есть мало найти талант, важно дать ему возможность реализовать свой потенциал на благо компании. Здесь существуют два подхода:

1 – развивать то, что является сильными сторонами сотрудника.

2 – обращать пристальное внимание на слабые стороны сотрудника.

Сторонники этого подхода считают, что невозможно получить гармоничного эффективного работника, если у него будут слабо выражены некоторые компетенции.

На основе данных, полученных в процессе идентификации, составляется программа развития.

Программа развития, наставничества и поощрений, безусловно, должна быть связана с достижением компанией своих целей, но управление талантами, как никакой другой организационный процесс, требует индивидуального подхода. Абсолютно обоснованно создание новых проектов под конкретного сотрудника, гибкий график работы для него, специальные зарубежные стажировки. Главное – помнить, что эти люди требуют от компании повышенного внимания к себе и при правильном отношении к ним способны обеспечить 80 % всех ее результатов.

IV. Самая проблемная стадия – использование обученного сотрудника. Здесь основная сложность в том, что это нерядовые сотрудники со средним уровнем возможностей. Удержать человека с высоким потенциалом можно, только предложив ему участие в интересных проектах, требующих от него использования всех его ресурсов. Опыт показывает, что также придется серьезно побороться с существующими стереотипами многих руководителей о том, что они имеют эксклюзивное право на своих сотрудников и что переход в другое подразделение или на другую должность полностью зависит только от воли начальника.

Для удержания сотрудника можно использовать различные методы. Все зависит от ваших возможностей и фантазии. Основной метод – создание системы вовлеченности, которая является ключевым фактором в этом вопросе. Так же не стоит забывать о следующих направлениях:

– Создание и поддержание возможностей для обучения.

– Четкое формулирование реальных, достижимых ступеней карьерного роста.

– Предложение системы льгот, отвечающих потребностям и интересам сотрудников.

– Создание квалифицированной системы кураторов-наставников.

– Принятие передовых принципов управления персоналом и

сохранение верности этим принципам в деловой практике.

– Создание рабочей среды, способствующей росту организации.

– Создание правильной системы вознаграждения.

Отсутствие хотя бы одного из этих этапов ведет к потере таланта для компании.

Вывод. Управлять талантливыми людьми всегда непросто, в масштабах же компании это требует виртуозного исполнения. Поэтому на пути развития данной концепции было совершено множество ошибок. Например, многие организации формировали свой кадровый резерв и не знали, что с ним делать дальше. Для сотрудника же, попавшего в него, было очевидным, что через некоторое время его должны назначить на руководящую должность, т. к. «скамейка запасных» это и подразумевает. Не перейдя через год – два в основной состав, обиженный и разочарованный «резервист» покидал компанию, обеспечив ей «утечку мозгов». Таким образом, сформированный резерв еще не является результатом.

Однако такие ошибки позволили накопить опыт разработки и внедрения управления талантами. И этот опыт показывает, что получение отдачи от талантливых сотрудников невозможно само по себе, без определенной корпоративной культуры, без взаимосвязи управления талантами и стратегии развития бизнеса.

Список литературы

1. Щекин, Г. В. Основы кадрового менеджмента [Текст] / Г. В. Щекин : учебник. – 5-е изд. – К. : МАУП, 2004.
2. Одегов, Ю. Г. Управление талантами – реальность современного менеджмента [Текст] / Ю. Г. Одегов // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. – 2015.
3. Савченко, А. Найти или вырастить таланты // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2007. – № 5. – С. 73–76

К ВОПРОСУ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

А. С. Ковтун,

Е. Ю. Руднева, Автомобильно-дорожный институт ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Горловка

Постановка проблемы. В последние десятилетия произошли значительные изменения в управлении бизнесом. На первое место по влиянию на долгосрочный успех организации выходит человеческий

фактор. В этом аспекте актуализируется вопрос формирования и развития эффективной системы мотивации и стимулирования труда.

Анализ предшествующих исследований и публикаций.

Проблемам создания эффективной системы мотивации и стимулирования труда работников предприятия посвящены работы таких ученых, как Т. Базаров, Н. Вольский, А. Кибанов, Н. Туган-Барановский, А. Шегда, Г. Щекин и многих других теоретиков и практиков, что подтверждает актуальность обозначенного вопроса.

Целью исследования является изучение направлений совершенствования системы стимулирования труда на предприятии в современных условиях ведения бизнеса.

Основные результаты исследования. На современном этапе развития экономики чрезвычайно важным становится творческое, продуктивное, интеллектуальное отношение работника к своим должностным обязанностям, направленность его действий на достижение высоких показателей деятельности предприятия. Цель стимулирования труда – мотивировать человека работать лучше, более ответственно относиться к своим обязанностям, прилагать к выполнению производственных задач больше усилий. Поэтому совершенствование инструментов стимулирования труда, создание условий для раскрытия творческих способностей работников, усиление заинтересованности персонала в конечных результатах деятельности предприятия становятся неотложными задачами предприятия.

Абрахам Маслоу отмечал, что любое поведение является поведенчески детерминированным, то есть имеет сложную мотивацию.

Мотивация – это вид управленческой деятельности, который обеспечивает процесс побуждения человека к деятельности, направленной на достижение личных целей или целей организации [1].

Понимание содержания мотивации является главным показателем профессионального мастерства хорошего руководителя. Знание о поступках людей – необходимая предпосылка того, чтобы суметь помочь им реализовать собственные мотивы и предотвратить возможные проблемы. Каждый человек имеет свои интересы и потребности, ценности, в удовлетворении которых заключается смысл человеческой жизни.

Несмотря на разнообразие потребностей, которые работник может удовлетворить в организационной среде, главными мотивирующими факторами продолжают оставаться уровень заработной платы и возможность карьерного роста. Среди нематериальных стимулов для работников на первое место выходит социальный пакет с обязательным медицинским страхованием, компенсация стоимости питания, оплата

транспортных расходов и мобильной связи. Современным менеджерам необходимо активнее использовать не только инструменты материального стимулирования (направленные в основном на удовлетворение первичных потребностей), но и другие методы воздействия на персонал, стимулирующие раскрытие творческих способностей и саморазвитие работников.

Процесс самореализации работника активно осуществляется тогда, когда цели четко сформулированы и выработана тактика по их достижению. Большое значение при этом играют профессиональные и личностные качества работника (ответственность, работоспособность, уровень интеллекта, опыт и стаж работы), а также самоосознание, самооценка и стремление к самосовершенствованию [2].

Отечественная экономическая наука выделяет следующие основные мотивы трудовой деятельности:

- преданность профессии, своему делу;
- получение максимального материального вознаграждения;
- осознание важности и необходимости своей работы.
- Зарубежные специалисты предлагают другую систему факторов, определяющих чувство удовлетворения работой:
 - рабочее пространство;
 - вознаграждение;
 - безопасность деятельности;
 - личное развитие и профессиональный рост;
 - заинтересованность.

В основе мотивов, побуждающих человека к любой деятельности, лежат потребности и интересы.

Потребность – это особое состояние психики личности, осознанная ею неудовлетворенность, ощущение нехватки чего-то, отображение несоответствия между внутренним состоянием и внешними условиями.

Удовлетворение разнообразных потребностей и запросов работников реализуется посредством использования методов стимулирования, влияющих на результативность деятельности, которые можно разделить на три группы:

экономические (прямые) – сдельная оплата труда, почасовая оплата труда, премии за рационализацию, участие в прибылях, оплата обучения, выплаты за максимальное использование рабочего времени;

экономические (косвенные) – льготное питание, льготное кредитование, доплаты за стаж работы, льготное пользование жильем, транспортом и др.;

неденежные – гибкие рабочие графики, охрана труда, программы повышения качества труда, продвижение по службе, участие в принятии

решений на высшем уровне.

Согласно другой классификации все методы стимулирования могут иметь материальный или нематериальный характер (таблица 1).

Руководство предприятия должно умело комбинировать различные методы стимулирования для достижения успеха, не концентрируясь только на материальной составляющей. Это подтверждает исследование, изложенное в работе К. Гуровой.

Таблица 1

Материальные и нематериальные методы стимулирования труда

Материальное стимулирование	Нематериальное стимулирование
Основная заработная плата (тарифная часть)	Регулярная обратная связь
Премии за результаты работы	Привлечение работников к управленческим процессам
Доплаты	Конкурсы для определения лучших работников
Надбавки	Карьерный рост
Участие работников в распределении прибыли предприятия	Стимулирование работников предоставлением свободного времени
–	Корпоративные мероприятия, праздники и т. п.
–	Предоставление социальных услуг (медицинское страхование, питание и т. п.)

Социологи путем анкетирования определяли степень важности для работников различных стимулов к труду. По степени важности стимулы распределились следующим образом (таблица 2) [3]:

Таблица 2

Отношение работников к различным методам мотивации

№	Стимул	Степень важности, %
1	Повышение заработной платы	19,3
2	Перспективы карьерного роста	17,9
3	Денежные премии	8,6
4	Социальный пакет	12,5
5	Обучение и повышение квалификации за счет предприятия	12,2
6	Бесплатное питание в рабочее время	5
7	Возможность получения дополнительного дохода	6,7
8	Проведение корпоративных праздников	8
9	Жесткая система штрафов	6,4
10	Предоставление временного жилья	3,1
	Итого	100

Как видим, наиболее значимыми стимулами являются заработная плата и перспективы карьерного роста. Немалую роль играют наличие социального пакета, а также обеспечение обучения и повышения квалификации за счет предприятия.

С целью повышения эффективности мотивационных мероприятий руководителям предприятий необходимо соблюдать определенные правила: развивать чувство самоуважения у работников, поощрять самостоятельность и инициативность, позитивно отмечать достижение промежуточных целей, поддерживать разумную внутреннюю конкуренцию, привлекать сотрудников к процессу принятия значимых управленческих решений. Также важно проявлять интерес к личным интересам и хобби, научить подчиненных измерять уровень успешности проделанной работы, усиливать взаимодействие в коллективе и мотивировать знаниями, регулярно оценивать удовлетворенность персонала работой, проводить неформальные беседы и открытые встречи, наладить сбор отзывов и предложений. Руководству необходимо понимать, что именно заставляет людей работать, в чем они нуждаются и почему выбирают тот или иной способ действий.

Выводы. Развитие рыночных отношений заставляет руководителей модифицировать существующие методы управления, в первую очередь в сфере стимулирования труда. Эти изменения должны базироваться на глубоком изучении достаточно разнообразных потребностей и интересов работников. В конечном итоге, задачей руководителя является создание такой мотивационной среды, которая позволит в наибольшей степени использовать интеллектуальный и творческий потенциал каждого сотрудника.

Список литературы

1. Колот, А. М. Мотивация персонала: учебник [Текст] / А. М. Колот. – М. : КНЭУ, 2002. – 337 с.
2. Михайлова, Л.И. Управление персоналом [Текст]: учеб. пособие / Л. И. Михайлова. – М. : Центр учебной литературы, 2007. – 248 с.
3. Гурова, К.Д. Формирование системы мотивации персонала предприятия в условиях глобализации [Текст] / К. Д. Гурова // Бизнес-информ. – 2010. – № 4. – С. 102–104.

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА КАК ИНСТРУМЕНТ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ НАУЧНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ

О. А. Дорош,

Р. Ю. Заглада, *Автомобильно-дорожный институт ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Горловка*

Введение. Переход образования Донецкой Народной Республики на российские стандарты подготовки специалистов сопровождается разновекторными и масштабными трансформациями механизмов управления высшими учебными заведениями. Высокий уровень качества образовательных услуг требует совершенного кадрового обеспечения учебного процесса. Профессиональное мастерство научно-педагогических работников высших учебных заведений связано, прежде всего, с разработкой и использованием результатов фундаментальных научных исследований, инновационно-ориентированного по содержанию, педагогически и методично выверенного по формам и методам представления учебного материала, что способствует формированию профессиональных компетенций выпускников. Требования к качеству трудового потенциала научно-педагогических работников обуславливают необходимость создания и функционирования эффективной системы профессионального развития.

Анализ последних исследований и публикаций. В работах отечественных авторов исследованы процессы рыночной трансформации макроэкономического механизма управления высшим образованием [1]; обоснованы теоретические и методологические основы управления качеством высшего образования, разработаны предложения по механизму и инструментарию управления качеством высшего образования, как процесса и конечного продукта, на различных уровнях и различными средствами [2, 3]; рассмотрены теоретические и практические проблемы стимулирования и оплаты труда в образовательно-научной сфере в условиях перехода к рыночной экономике [4]; проанализированы социально-экономические предпосылки формирования организационно-экономического механизма управления оплатой труда в вузах Украины и концептуальные подходы по его совершенствованию на основе регулирования количества штатных должностей научно-педагогических работников [5]. Обобщение научных достижений указанных авторов показало, что назрела необходимость комплексного исследования

системы стимулирования научно-педагогических работников в условиях перехода высшего образования Республики на российские стандарты подготовки.

Целью статьи является исследование заработной платы как инструмента системы стимулирования научно-педагогических работников. Сфера высшего образования, как вид экономической деятельности, интегрирует в себе четыре главных компонента: проведение научных исследований фундаментального и прикладного характера, подготовку специалистов, инновационную деятельность и платные образовательные услуги.

Основные результаты исследования. Научно-педагогической деятельности присущ ряд специфических черт, среди которых: преимущественно индивидуальный характер, сложность оценки результатов труда в количественных показателях, высокая доля творческих видов деятельности, отсутствие пропорциональной зависимости и значительный разрыв во времени между затратами и результатами труда, профессиональная ответственность за передачу системы знаний теоретического и эмпирического характера, важность статусной позиции профессионального признания коллег и общественной значимости.

Важным моментом работы в сфере высшего образования является повышение качества подготовки специалистов на основе использования в образовательном процессе результатов инновационной деятельности научно-педагогического персонала. На практике образовательные функции и научная работа должны быть едиными, что в значительной мере должно обеспечить стимулирование научного творчества преподавательского состава. Современный преподаватель должен быть успешным ученым, чтобы черпать принципиально новые знания и информацию инновационного содержания, предназначенные для студенческой аудитории, из результатов собственных научных исследований. Преподавательская деятельность, по сути, должна стать своеобразным итогом научной работы. Итак, одной из предпосылок высокого качества образовательных услуг является обеспечение компетентности научно-педагогического персонала на основе соискания ученой степени. Однако в большинстве отечественных высших учебных заведений научная деятельность осуществляется без дополнительного материального поощрения. Основной мотив публикационной активности и технической изобретательности преподавателей – выполнение условий трудового контракта в части научной деятельности. Самый высокий уровень научной активности характерен для периода подготовки диссертационных работ, что связано со значительными материальными

затратами на публикации результатов исследований. Поэтому особенно важное значение среди инструментов стимулирования профессионального развития работников принадлежит заработной плате (рис. 1).

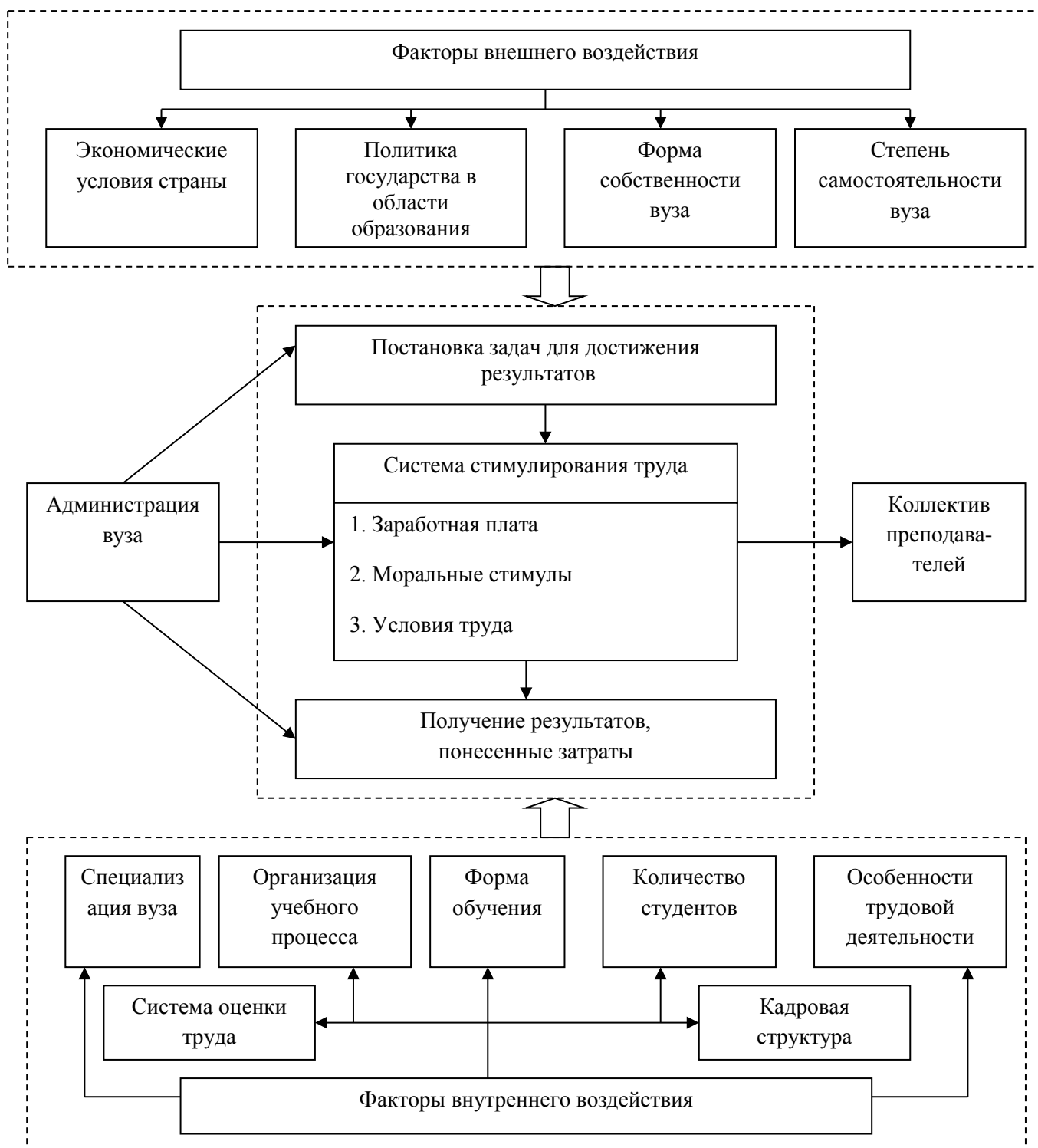


Рисунок 1 – Место заработной платы в системе стимулирования труда научно-педагогических работников.

Механизмы и системы оплаты труда в сфере высшего образования формируются как государством, так и отдельным высшим учебным заведением. Государством, в частности, формируется нормативно-правовое поле образовательной деятельности, за счет средств государственного бюджета осуществляется оплата труда работников государственных учебных заведений. Со стороны образовательных учреждений должны создаваться такие условия организации и оплаты труда, которые способны усилить интерес наемных работников к работе именно в данном высшем учебном заведении. В частности, сравнительно высокий размер заработной платы должен обеспечиваться выплатой части вознаграждений за труд за счет чистой прибыли.

Систему стимулов, применяемую в практике оплаты труда научно-педагогических работников, можно разделить на две подсистемы:

- 1) подсистема стимулов, ориентированных на выполнение должностных функций и обязанностей;
- 2) подсистема стимулов, направленных на достижение особых результатов инновационной деятельности.

Выводы. В основу формирования действенного механизма оплаты труда в сфере высшего образования должна быть положена рыночная теория заработной платы. Совершенствование системы оплаты труда возможно при условии зависимости величины заработной платы от сложности выполняемых функций и результатов деятельности. Поэтому рекомендуется под заработной платой научно-педагогических работников понимать цену, уплачиваемую за использование наемного труда в процессе предоставления образовательных услуг и создания инновационных продуктов.

Список литературы

1. Гуменюк, В. Я. Трансформування економічних механізмів управління вищою освітою: монографія [Текст] / В. Я. Гуменюк, І. А. Рошик; Нац. ун-т вод. господарства та природокористування. – Рівне : НУВГП, 2012. – 219 с.
2. Домбровська, С. М. Державне управління вищою освітою в умовах трансформаційних перетворень : монографія [Текст] / С. М. Домбровська. – Х. : Оберіг, 2010. – 176 с.
3. Родіонов О. В. Управління якістю вищої освіти: монографія [Текст] / О. В. Радіонов; Полтав. держ. аграр. акад. – Полтава: ПДАА, 2012. – 375 с.
4. Карлін М. І. Стимулювання праці в освітньо-науковій сфері: проблеми теорії та практики [Текст] / М. І. Карлін. – Луцьк: Ред.-вид. відділ «Вежа» Волинського держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2000. – 192 с.
5. Ломоносов А. В. Управління оплатою праці у вищій освіті : монографія [Текст] / А. В. Ломоносов. – Миколаїв: Іліон, 2012. – 719 с.

ФОРМИРОВАНИЕ, РАЗВИТИЕ И ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Р. В. Юрасов,

В. В. Пехтерева, *Автомобильно-
дорожный институт ГОВПО «Донецкий
национальный технический университет»,
г. Горловка*

Постановка проблемы. Современная мировая экономика характеризуется усилением роли человеческого фактора в развитии всех социально-экономических процессов. Сегодня совершенно по-иному воспринимается и оценивается значение человеческого капитала, который становится эффективным средством повышения общественного благосостояния.

Понятие капитала трактуется как способность определенных ресурсов к созданию дохода и прибыли. В свою очередь, человек в свете современных теорий является тем капиталом, который может быть идентифицирован не только как источник, обеспечивающий экономические выгоды своему владельцу, то есть себе, но и как капитал, способный создавать доходы предприятию, объединяя свои физические и интеллектуальные способности с другими факторами производства.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Исследованиям комплекса проблем функционирования человеческого капитала уделяет внимание большое количество зарубежных и отечественных ученых, среди которых следует назвать Т. Шульца, Г. Беккера, Дж. Кендрика, В. Антонюка, С. Дятлова, А. Гришнову, Д. Мельничука, А. Мазину, С. Дмитрука, А. Чухно и др.

Целью исследования является разработка принципов формирования, развития и эффективного использования человеческого капитала на уровне предприятия в современных условиях хозяйствования.

Основные результаты исследования. Человек формируется под воздействием множества факторов – социальных, экономических, экологических, культурных и других, непосредственно оказывающих влияние на уровень развития и качество человеческого капитала. Понимание чрезвычайной важности человеческого капитала в становлении глобальной экономики привело к созданию программ по изучению его развития и сохранения такими организациями как Всемирный банк, Организация Объединенных Наций, Freedom House.

Исследования человеческого капитала также способствовали более

глубокому пониманию значения этого фактора для устойчивого общественного развития, расширили научные знания относительно путей его формирования. Если в начале изучения этого понятия под человеческим капиталом понимали лишь совокупность инвестиций, усиливающих его способность к производительному труду, то есть инвестиции в образование и развитие профессиональных навыков, то последние расчеты, осуществленные Всемирным банком и Организацией Объединенных Наций, включают в понятие человеческого капитала все потребительские расходы (расходы на питание, одежду, жилье, образование, здравоохранение, культуру). При этом категория человеческого капитала рассматривается как составляющая национального и мирового богатства [1].

Как определено в Программе развития Организации Объединенных Наций (ПРООН), истинным богатством народа являются люди, а основная цель развития человека – это создание условий, благоприятных для долгой, здоровой и творческой жизни [2].

Проблемой стран постсоветского пространства является значительно более низкий уровень человеческого капитала по сравнению с развитыми странами. То есть, инвестиции в развитие человеческого капитала, как основа его увеличения, а также основа развития экономики страны и роста национального богатства, являются недостаточными. По расчетам Всемирного банка по состоянию на 2007 стоимость человеческого капитала в мире составляла 66 % мирового богатства.

При этом в Китае этот показатель составляет около 77 %, в России – около 50 %, в Украине (по разным источникам) – от 20 до 47 % [1, 3].

На уровне предприятия формирование, развитие и эффективное использование человеческого капитала в современных условиях должно базироваться на следующих принципах:

- функции управления человеческим капиталом формируются в соответствии с потребностями и целями предприятия;
- при формировании системы управления человеческим капиталом необходимо учитывать перспективы развития организации;
- любые расходы на формирование и развитие человеческого капитала должны окупаться с целью достижения наибольшей эффективности;
- оптимальность системы управления человеческим капиталом (чем проще система, тем лучше она работает);
- разработка системы управления человеческим капиталом должна базироваться на достижениях науки в сфере управления человеческим капиталом.

Учитывая значительное воздействие, которое работники оказывают

на конечные финансово-экономические результаты деятельности предприятия, последние могут выбирать, оценивать и развивать возможности своих работников так, чтобы превратить их человеческие качества в весомые экономические показатели [4]. В общем виде процесс воспроизводства человеческого капитала на предприятии состоит из следующих этапов: формирование – распределение – функционирование – развитие.

Формирование человеческого капитала предприятия является непрерывным процессом, эффективность которого зависит как от личных характеристик – физиологических и нравственных, так и от внешних факторов – экономических, социальных, политических. Формирование человеческого капитала предприятия – это процесс накопления знаний, приобретения компетенций, культуры, здоровья и мотивации персонала, отвечающих потребностям предприятия, которые эффективно используются и повышают его конкурентоспособность. На многих современных предприятиях процесс формирования человеческого капитала является непрерывным.

В процессе управления человеческим капиталом предприятия должны решать следующие задачи: установление оптимального соотношения численности работников с различными профессионально-квалификационным и социально-психологическими характеристиками для достижения максимального соответствия выполняемым функциям, рабочим местам и персоналу; обеспечение оптимальной загрузки работников с целью полного использования их трудового потенциала и повышения эффективности их труда; оптимизация структуры работников с различным функциональным содержанием труда.

Использование человеческого капитала связано непосредственно с трудовым процессом – применение знаний в процессе труда, накопление опыта, возможность переносить знания в другую сферу деятельности и их использование в новых организационных условиях.

Человеческий капитал обеспечивает экономический и социальный эффект как его владельцу, так и предприятию в целом. При этом современные условия хозяйствования выдвигают жесткие требования к ведению бизнеса. Для выживания и процветания предприятиям нужны скорость и гибкость, удовлетворение потребностей клиентов в отношении качества ассортимента, удобства и своевременности. Чтобы соответствовать этим стандартам, недостаточно быть просто технически подготовленными, необходимо анализировать и решать проблемы, относящиеся к трудовой деятельности, к результативной коллективной работе, а также к переключению с одного вида деятельности на другой. Поэтому непрерывное развитие человеческого капитала, как фактора

повышения эффективности производства, является важной управленческой задачей.

Выводы. Задачи сохранения и развития человеческого капитала государства решаются путем создания благоприятных условий, в которых живет, развивается, учится и работает его население. Возможность создания таких условий тесно связана с уровнем развития экономики страны, который, в свою очередь, зависит от успешной деятельности предприятий, чьи результаты определяются уровнем человеческого капитала как основного фактора производства.

Список литературы

1. Мазіна, О. І. Людський капітал: проблеми оцінювання і збереження [Текст] / О. І. Мазіна // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 8 (146). – С. 95–103.
2. Реальное богатство народов: пути к развитию человека: Доклад о развитии человека 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : hdr.undp.org.
3. Константинов, И. Человеческий капитал и стратегия национальных проектов, 17.03.2007 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : forum-msk.org.
4. Дмитрук, С. М. Вплив людського капіталу на розвиток підприємства [Текст] / С. М. Дмитрук // Соціально-трудові відносини: теорія та практика : зб. наук. праць. – К. : КНЕУ, 2014. – № 1(7). – С. 357–361.

К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ИННОВАЦИОННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Ю. В. Курбатова,

В. А. Баскаков,

И. А. Кондаурова, ГОУВПО «Донецкий
национальный технический университет»,
г. Донецк

Постановка проблемы. В условиях инновационного развития рыночной экономики управление трудовым потенциалом предприятия приобретает особую значимость, поскольку позволяет реализовать и обобщить целый спектр вопросов адаптации индивида к нововведениям, стимулировать инновационную активность персонала.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Проблемы формирования, управления и развития трудового потенциала находятся в центре внимания многих зарубежных и отечественных ученых, среди которых можно особо отметить исследования М. Амстронга, Ф. У. Тейлора, Й. Шумпетера, А. И. Амоши, Д. И. Богини, Н. Д. Лукьянченко и др.

Однако, несмотря на интерес многих исследователей к трудовому потенциалу, актуальным остается вопрос его оценки как важнейшего условия инновационного развития предприятия.

Целью исследования является изучение теоретических аспектов и формулирование рекомендаций по совершенствованию формирования системы оценки трудового потенциала организации в условиях инновационного развития.

Основные результаты исследования. Анализ научных исследований в области формирования трудового потенциала в контексте инновационного развития показал, что целый ряд ученых определяет трудовой потенциал как самостоятельный объект инноваций, а его развитие как одну из конечных целей реализации инновационной социально ориентированной модели рыночной экономики [1, 3, 4].

По нашему мнению, трудовой потенциал – это интегральная оценка количественных и качественных характеристик, способностей и возможностей экономически активного населения, которые реализуются в рамках и под влиянием системы сложившихся социально-трудовых отношений. Он включает ряд компонентов, в частности, здоровье, уровень образования, нравственность, мотивированность и умение работать в коллективе, творческий потенциал, активность, организованность, профессионализм, ресурсы рабочего времени, и зависит от следующих факторов: демографических, профессионально-квалификационных, социально-экономических.

Что касается уровней проявления трудового потенциала, следует выделить:

- индивидуальный – трудовой потенциал человека;
- коллективный – трудовой потенциал предприятия (организации);
- общественный – трудовой потенциал общества (государства).

В нашем исследовании остановимся на первых двух, поскольку речь идет о формировании системы оценки трудового потенциала организации в условиях инновационного развития. Обобщая определения разных авторов, можно сказать, что трудовой потенциал предприятия (организации) – предельная величина возможного участия работников в производственном процессе с учетом психофизиологических особенностей, уровня профессиональных знаний, трудового опыта при наличии необходимых организационно-технических условий [1, 2, 4].

Трудовой же потенциал человека – часть потенциала личности, которая формируется на основе природных способностей, образования, воспитания и жизненного опыта. Трудовой потенциал работника – это его возможная трудовая дееспособность, его ресурсные возможности в

области труда, которые формируются на основе природных данных (способностей), образования, воспитания и жизненного опыта.

При этом трудовой потенциал предприятия можно представить также как совокупную квалификацию и профессиональные способности всех работников предприятия, достижения предприятия в эффективной организации труда и развития персонала.

Таким образом, оценивая трудовой потенциал предприятия, необходимо опираться на оценку трудового потенциала каждого работника. Для оценки трудового потенциала работника необходимо изучить следующие его компоненты:

- психофизиологический потенциал, который определяется такими характеристиками, как способность и склонность человека, состояние его здоровья, работоспособность, тип нервной системы и др.;

- квалификационный потенциал, который определяется объемом, глубиной и разносторонностью общих и специальных знаний, трудовыми навыками и умениями, обуславливающих способность работника к труду определенного содержания и сложности;

- личный потенциал характеризующийся уровнем общественного сознания и социальной зрелости, степенью усвоения работником норм отношения к труду, ценностной ориентацией, интересами, потребностью в сфере труда.

Кроме этого, при оценке трудового потенциала предприятия, необходимо исследовать влияние основных количественных и качественных факторов, обуславливающих его формирование. В частности, к количественным факторам отнесем следующие: численность персонала, его половозрастная структура, временные факторы.

К качественным факторам относятся психофизиологическая работоспособность, общеобразовательный и профессионально-квалификационный уровень персонала, уровень культуры, нравственная зрелость, склонность носителей труда к мобильности, трудовая активность.

Учитывая специфику деятельности инновационной организации, необходимо отметить, что важнейшей составляющей ее трудового потенциала является способность и склонность работника к занятиям научно-поисковыми и творческими видами деятельности. В данном случае целесообразно применять метод экспертных оценок. Для проведения оценки этим методом авторами сформирована система критериев и показателей, обобщенная и представленная в таблице 1.

Предложенный метод дает возможность оценивать как количественные, так и качественные показатели. В качестве критериев предлагается использовать составляющие кадрового потенциала и

факторы, которые на него влияют. Оценка проводится группой экспертов, которые определяют весомость каждого показателя в рамках предложенных четырех критериев в процентах или долях. При этом сумма весовых коэффициентов каждого показателя составляет 100 % или 1.

Таблица 1

Система критериев и показателей оценки трудового потенциала

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ИННОВАЦИОННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ			
Уровень квалификации и профессионализма персонала	Инновационный менеджмент организации и его эффективность	Эффективность творческой деятельности	Психофизические характеристики работников
1	2	3	4
– доля работников с ученой степенью, званием	– инновационная культура; – организационная культура	– количество инновационных идей, предложенных в текущем периоде (1–5 лет)	– состояние здоровья работника; – врожденные способности и склонности
– доля работников с высшим образованием; – опыт работы в инновационной сфере; – уровень повышения квалификации и т. д.; – глубина и разнообразие общих и специальных знаний и умений; – уровень профессиональных компетенций работника	– уровень информатизации; – стиль управления; – научная организация труда; – эффективность системы стимулирования инновационных разработок и рационализаторства; – сотрудничество с другими инновационными организациями и т. д.	– количество инновационных идей, реализованных в текущем периоде (1–5 лет); – количество зарегистрированных патентов; – количество (стоимость) реализованных лицензий; – количество премий, поощрений, других наград, полученных на выставках и конкурсах и др.	– способность к обучению и саморазвитию; – стремление к профессиональному совершенствованию и развитию; – аналитические способности и склонность к новаторству

Выводы. Трудовой потенциал является важнейшим элементом экономического потенциала инновационной организации. Его реальная оценка дает возможность наиболее эффективного формирования и использования системы факторов производства, базирующихся на данном

потенциале. Предложенный в исследовании метод экспертных оценок можно использовать как для оценки потенциала отдельных работников, так и для оценки трудового и творческого потенциала персонала организации в целом.

Список литературы

1. Кондаурова, И. А. Идентификация проблем формирования и использования человеческого капитала в контексте инновационного развития [Текст] / И. А. Кондаурова, А. М. Кузнецова // Друкеровский вестник. – 2016. – № 3. – С. 108–121.
2. Кондаурова, И. А. К вопросу формирования организационно-экономического механизма управления человеческим капиталом региона [Текст] / И. А. Кондаурова, А. М. Кузнецова // Актуальные проблемы социально-трудовых отношений: материалы VI Всероссийской научно-практической конференции, с международным участием посвященной 85-летию Дагестанского государственного университета 8 апреля 2016 г. – Махачкала : ДГУ 2016. – С. 190–193.
3. Федосова, Р. Н., Развитие инновационного потенциала персонала [Текст] / Р. Н. Федосова, С. В. Пименов, Е. В. Родионова // Креативная экономика. – 2009. – № 3 (27). – С. 49–59. – Режим доступа: <http://bgscience.ru/lib/3898/>
4. Сокерина, С. В. Развитие инновационного потенциала персонала в контексте динамических способностей организации [Электронный ресурс] / С. В. Сокерина. // Науковедение: интернет-журнал, – Т 7, № 5 (сентябрь–октябрь 2015). – Режим доступа : <http://naukovedenie.ru/PDF/197EVN515.pdf>

ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

В. В. Кулиш,

О. А. Савельева, ГОУВПО «Донецкий
национальный технический университет»,
г. Донецк

Постановка проблемы. Отличительной чертой современного этапа развития системы образования является продолжающийся несколько лет процесс ее реформирования на фоне социально-экономических, политических и культурных преобразований. Одним из результатов этого реформирования является расслоение единой образовательной системы, появление новых типов образовательных учреждений, восприимчивых к современным моделям учебной деятельности и образовательным технологиям. Мотивация из производственной сферы стала одним из основных источников, оказывающих влияние и на сферу образования, на работу преподавателей, постепенно стала ориентироваться на повышение качества труда, стимулирование творческой активности,

инициативы [1].

Актуальность исследования обусловлена тем, что результативность работы образовательных учреждений может быть достигнута преимущественно за счет эффективного использования человеческих ресурсов, что предполагает целенаправленную деятельность руководителей образовательных учреждений, в том числе в вопросах мотивации педагогического персонала.

Анализ предыдущих исследований и публикаций. Проблемами управления в системе профессионального образования занимались Н.П. Глотова, А.Т. Глазунова, А.Б. Лейбович, Д.А. Новикова, А.М. Новикова, М.В. Никитина, М.М. Поташник, П.И. Пидкасистый, Е.И. Рогова, В.А. Слостенина, И.П. Смирнов, Г.Л. Фриш, Т.И. Шамова и др.

Целью статьи является теоретическое обоснование методов мотивации персонала образовательного учреждения.

Основные результаты исследования. Мотивация представляет собой сложный процесс побуждения человека к определенному поведению и деятельности под воздействием внутриличностных и внешних факторов. Мотивация – результат многоступенчатого взаимодействия внутреннего мира человека, прежде всего его потребностей и стимулов, способных удовлетворить эти потребности, и ситуации, в которой осуществляется восприятие стимула и появляется активность, направленная на его получение [2].

Система мотивации персонала в различных организациях предполагает комплекс мер, направленных на повышение трудовой активности людей и, как следствие, повышение эффективности труда и его качества. Известный японский менеджер Л. Якокка писал: «Когда речь идет о том, чтобы предприятие двигалось вперед, вся суть в мотивации людей».

В отличие от других, педагогический персонал предрасположен к тому методу мотивации, для которого основу составляют высокие идейные и человеческие ценности. Это люди, стремящиеся своей деятельностью нести людям добро и гуманизм. Большинство из них работают ради дела, которым занимаются, несмотря на то, что при этом они получают от государства и общества очень скромное материальное вознаграждение. В таблице 1 представлены методы мотивации персонала образовательного учреждения и возможные управленческие инструменты их реализации. В любом образовательном учреждении работает педагогический персонал, для которого в тот или иной момент актуальны потребности разного уровня. Это зависит от возраста, образования, опыта работы, характеристик личности работника, социально-психологических условий труда.

Таблица 1

Методы мотивации персонала образовательного учреждения

Методы мотивации	Инструменты	Характеристика
Экономические	<ul style="list-style-type: none"> – премии по итогам работы или определенного периода; – бесплатные путевки в санаторий или дом отдыха для педагогического персонала или его детей; – ценные подарки (на день рождения, 	Выполняют больше психологическую задачу, и могут оказаться полезными на некоторое время
	<ul style="list-style-type: none"> юбилей, семейное торжество, праздник); – льготный проездной; – различные виды страхования; – медицинский осмотр и другие медицинские услуги; – оплата бассейна или тренажерного зала; – экскурсии и другие виды досуга (абонемент в театр, кино и проч.); – корпоративные мероприятия 	
Интеллектуально-творческие	<ul style="list-style-type: none"> – доброжелательный предметный разговор с позитивной оценкой выполненной работы, устная похвала после посещения урока (занятия) или мероприятия; – проведение открытых уроков, семинаров; – направление слушателем на различные проблемные семинары и конференции; – содействие в выдвижении на престижный конкурс; – возможность представлять свою организацию на значимых мероприятиях (форумах, конференциях), в том числе международных; – помощь в обобщении опыта, подготовке авторских учебников и пособий, публикаций к печати; – содействие в разработке и утверждении авторской программы и т. д. 	Способствуют образовательному и профессиональному росту педагогического персонала, в том числе карьерному
Ресурсные	<ul style="list-style-type: none"> – дополнительные отгулы (в течение года или к отпуску); – удобный график отпуска, а также его непрерывность; – наиболее компактный (без окон) график работы; – методические часы и дни; – возможность выбора учебной нагрузки 	Позволяют экономить время специалиста или распределять его более эффективно
Статусные	<ul style="list-style-type: none"> – оказание административной помощи в разрешении конфликтных ситуаций (между педагогами или родителями учащихся); – публичная похвала на совещании или педсовете; – вынесение благодарности в приказе; – представление к грамоте или званию; – помещение фотографии на стенд типа «Лидеры в образовании»; – признание успехов детей (организация выставки работ учащихся, концерта творческого коллектива, выступления спортивной команды и т. п.); – выражение признательности со стороны детей и их родителей 	Призваны повышать роль педагога в коллективе

Так, при экономической мотивации персонала образовательного учреждения наиболее реалистичны малозатратные разовые варианты, которые выполняют больше психологическую задачу и могут оказаться полезными на некоторое время. Они ни к чему не обязывают и могут применяться в отношении всех членов коллектива.

Интеллектуально-творческие методы мотивации востребованы в работе с активными профессионалами, креативными личностями. Даже разовое использование такой мотивации может быть полезно. Оно необходимо одаренному педагогу для дальнейшего саморазвития. Ресурсные методы мотивации целесообразны для управления педагогическим персоналом, желающим оптимизировать свое пребывание на работе. Это может быть связано с семьей, а также вызвано занятостью на другой работе, общественной деятельностью, наличием любимого увлечения и т.д. Статусные методы мотивации следует использовать для «хранителей традиций» образовательного учреждения. Эта та часть педагогического персонала, которая чувствует себя наставниками, неформальными лидерами, формирующими общественное мнение в коллективе.

Таким образом, в системе управления мотивацией персонала образовательного учреждения необходимо использовать индивидуальный подход к каждому педагогу, что будет способствовать достижению высокого качественного результата. В любом образовательном учреждении работает педагогический персонал, для которого в тот или иной момент актуальны потребности разного уровня. Это зависит от возраста, образования, опыта работы, характеристик личности учителя, социально-психологических условий труда.

Список литературы

1. Гарина, В. Ю. Проблемы мотивации в сфере образования [Текст] / В. Ю. Гарина, В. А. Грищук, В. Р. Ключникова, О. А. Хэгай // Вестник Челябинского государственного университета. – 2012. – № 3 (257). Управление. Вып. 7. – С. 60–62.
2. Мотивация трудовой деятельности: учеб. пособие /под ред. Проф. В. П. Пугачева. – М.: Гардарики, 2008.
3. Ричи, Ш. Управление мотивацией: учеб. пособие для вузов [Текст] / Ш. Ричи, П. Мартин; пер. с англ., под ред. проф. Е.А. Климова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 399 с.
4. Сокерина, С. В. Развитие инновационного потенциала персонала в контексте динамических способностей организации [Электронный ресурс] / С. В. Сокерина. // Науковедение: интернет-журнал, – Т 7, № 5 (сентябрь–октябрь 2015). – Режим доступа : <http://naukovedenie.ru/PDF/197EVN515.pdf>

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

А. М. Денисенко,

А. М. Зайцева, ГОУВПО «Донецкий
национальный технический университет»,
г. Донецк

Постановка проблемы. В настоящее время вопрос управления персоналом, независимо от размера и сферы деятельности предприятия, выходит на первый план. На экономический рост предприятий малого бизнеса оказывают влияние как общемировая экономическая ситуация, так и государственная. Появляются все новые риски и угрозы, что в современных условиях конкуренции может стать критическим ударом по предприятию, и, как следствие, привести к банкротству. Только те предприятия малого бизнеса, у которых работает наиболее квалифицированный персонал, зачастую имеют лучшие показатели экономического роста.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Особенности развития малого бизнеса раскрыты в работах ряда авторов: З. С. Варналий, Т. В. Березянка, О. В. Ваганова, Р. В. Рудник, О. Кужель, В. О. Сызоненко, Н. Ф. Колесник, Я. А. Жалила, И. В. Лапуста, но в них не рассматривается управление персоналом малого бизнеса в аспекте экономической безопасности. Поэтому **цель исследования** – раскрыть особенности управления персоналом на предприятиях малого бизнеса в процессе обеспечения экономической безопасности государства.

Основные результаты исследования. Значимость проблем, связанных с обеспечением экономической безопасности в современных условиях, обусловили позицию ряда ученых, при которой рассматривается экономическая безопасность в широком и узком значении [2]. В первом случае – это общенациональная демократическая программа постоянного развития и совершенствования национальной экономики, при сбалансированном учете интересов всех слоев общества и хозяйствующих субъектов, включая представителей малого бизнеса. Во втором – становление цивилизованных рыночных механизмов, преодоление негативных проявлений несовершенства организации рыночных отношений и их криминализации, неорганизованного участия в международных экономических процессах.

Экономическая безопасность субъектов малого бизнеса означает прежде всего их способность противостоять угрозам внутренней и внешней среды для обеспечения надежного и устойчивого

функционирования. Среди внешних угроз экономической безопасности, напрямую влияющих на управление персоналом, следует выделить [4]:

- стремительную интеграцию национальных финансовых рынков разных стран и, в то же время, их уязвимость перед лицом мировых кризисов;

- высокую концентрацию капиталов на макроэкономическом уровне, мобильность и взаимосвязь финансовых рынков;

- усиление конкуренции между странами в завоевании мирового экономического пространства.

К числу внешних факторов, влияющих на эффективность управления персоналом, можно отнести иностранные инвестиции [1]. Расширение участия иностранных инвесторов на рынке ценных бумаг, а также их проникновение на внутренний рынок обуславливает ряд угроз экономической безопасности страны. Вместе с тем, привлечение иностранных инвестиций в реальные инвестиционные проекты общегосударственного или общенационального характера может иметь положительный эффект и должно развиваться, как в любом цивилизованном государстве, особенно если они реализуются на инновационной основе. Особое значение приобретает государственная денежно-кредитная политика в сфере валютного регулирования.

В период интеграции в мировую экономику проникновение криминальных структур во внешнеэкономическую деятельность является реальной экономической угрозой, как внутренней, так и внешней. Становление рыночных отношений породило новые виды преступности. Прежде всего, это преступления в финансово-кредитной сфере, на фондовом рынке, в инвестиционной и внешнеэкономической деятельности. В экономической сфере все более активно стало применяться мошенничество, использование поддельных кредитных пластиковых карт, преступления в области страхования и другие. Наиболее уязвимым от названных преступлений стал малый бизнес.

Эта проблема может быть решена за счет грамотной инвестиционной политики государства. Использование иностранных инвестиций под реальные общегосударственные инвестиционные проекты, направленные на создание и развитие высокотехнологичного, эффективного производства, реализацию инновационных проектов, с вполне определенными сроками окупаемости, может позитивно отразиться на различных отраслях национальной экономики, привести к вовлечению в инновационные проекты представителей малого бизнеса.

В условиях малого бизнеса, когда предпринимателю и всему персоналу приходится работать в условиях дефицита денежных средств, и нет возможности для создания собственной службы обеспечения

экономической безопасности, а так же воспользоваться услугами специальных агентств, львиная доля вопросов по обеспечению экономической безопасности ложится на плечи персонала. Умение руководителя правильно организовать деятельность персонала и предприятия в целом, предвидеть возможные риски и убытки, его способность не только оперативно реагировать на предстоящие изменения, но и разрабатывать модели развития с учетом прогноза предстоящих изменений, несомненно, скажется на положительной динамике темпа роста и развития [4].

Успешному становлению и развитию предприятий малого бизнеса в нашей стране мешает ряд проблем, среди которых:

- бюрократические процедуры;
- несовершенство законодательства;
- сложная криминальная ситуация;
- недостаточный доступ к финансовым ресурсам;
- недобросовестная конкуренция;
- недостаточное количество квалифицированных кадров и др.

В целом по стране около 50 % всех малых компаний действует в сфере торговли, значительная доля их функционирует в области строительства, промышленного производства, в сфере недвижимости [3]. Но лишь небольшое число малых предприятий работает в инновационной сфере. И этому есть объективные причины. Такая сфера деятельности очень энергоемкая и требует большего количества затрат материальных средств, времени и высококвалифицированного персонала широкой специализации. Кроме того, определённые проблемы вызывают процедуры патентования, требующие немало времени и вложений (порой занимает около года). В современных условиях технического прогресса такое продолжительное оформление может перечеркнуть новаторство. Изобретение может устареть раньше, чем будет запатентовано, на такой риск не каждый решится.

Выводы. Таким образом, в условиях глобализации экономики приоритетное значение приобретает защита малого бизнеса и индивидуального предпринимателя, в том числе и путем подбора и подготовки персонала, способного минимизировать как внешние, так и внутренние угрозы. Вместе с тем, экономическая безопасность напрямую зависит от рыночных механизмов, обуславливающих свободное экономическое развитие в рамках обеспечения законных прав и интересов личности, общества и государства. При этом экономическая свобода должна базироваться на скоординированной налоговой, финансовой и банковской политике. Должно быть исключено вмешательство политики в экономику, а также влияние «теневой экономики» на различные отрасли экономики и, в первую очередь, на сферу малого бизнеса.

Список литературы

1. Зайцева, А. М. Особливості формування стратегій розвитку підприємств [Текст] / А. М. Зайцева, М. І. Белявцев // Формування ринкової економіки : збірник наук праць. – К. : ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана». – 2013. – № 30.. – С. 233–242.
2. Зайцева, А. М. Маркетинговый подход к экономической и социальной безопасности [Текст] / А. М. Зайцева, Л. В. Руднева // Инновационные перспективы Донбасса : материалы I Международной научно-практической конференции (20–22 мая 2015 г., г. Донецк, ДонНТУ) – Донецк : ООО «Східний видавничий дім», 2015. – 137 с.
3. Малый бизнес: надежды и реальность [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ubr.ua/top/malyi-biznes-nadejdy-i-realnost> .
4. Лапуста, И.В. Малое предпринимательство [Текст] / И.В. Лапуста, Ю. Л. Старостин. – М. : ИНФРА–М, 2010. – 215 с.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Я. В. Вуйка,

Л. В. Кравцова, ГОУВПО «Донецкий
национальный технический университет»,
г. Донецк

Постановка проблемы. Рынком труда является система социально-экономических и юридических отношений в обществе, норм и институтов, призванных обеспечить нормальный непрерывный процесс воспроизводства рабочей силы и эффективное использование труда. Это – сфера формирования спроса и предложения на рабочую силу [4].

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Информацию о состоянии производственных кадров используют для многих целей: решения вопросов налогообложения; выявления наиболее эффективной структуры; рационализации кадрового состава; обеспечения необходимой подготовки, как по объему, так и по квалификации. Оценкой эффективности трудовых ресурсов в современной экономике занимались многие авторы, особо следует отметить работы В. В. Пленкиной [1], Д. И. Деркач [2], О. Р. Юнга [3], Ю. А. Яцыка [4], Д. О. Степаненко [5].

Основной стратегической целью оценки эффективности управления персоналом является определение и устранение факторов, снижающих отдачу от использования человеческих ресурсов организации.

Основные результаты исследования. Измерение и оценка эффективности функционирования и развития системы управления человеческими ресурсами позволяет:

– своевременно диагностировать проблемы, возникающие в ходе реализации системы управления персоналом, и активно воздействовать на текущее состояние системы с целью их устранения;

– принимать оперативные решения о тех или иных изменениях системы и прогнозировать их влияние на ключевые параметры управления персоналом;

– осуществлять планирование дальнейшего совершенствования работы кадровой службы и других подразделений [5].

Процесс изучения и анализа эффективности использования персонала на предприятиях состоит из следующих этапов:

– изучение и оценка обеспеченности предприятия и его структурных подразделений трудовыми ресурсами в целом, а также по категориям и профессиям;

– определение и изучение показателей текучести кадров;

– выявление резервов трудовых ресурсов, более полного и эффективного их использования [1].

Способы повышения эффективной производительности персонала:

– снижение уровня текучести кадров;

– контроль и поддержание трудовой дисциплины;

– качественное управление и учет результатов за выполненную работу каждого сотрудника;

– мотивация;

– диагностика и коррекция эмоциональной атмосферы в коллективе в целом и конкретно каждого работника.

Мероприятия по снижению текучести кадров сопровождаются, как правило, улучшением всех основных показателей функционирования организации: объема оказываемых услуг, эффективностью производства, производительностью.

Поэтому целесообразно осуществлять мероприятия, среди которых заслуживают первоочередного внимания следующие:

– создание благоприятных производственных и социально-бытовых условий для работников всех категорий;

– стимулирование роста производительности труда, эффективности производства, качества оказываемых услуг путем соответствующего повышения трудовых доходов работников и осуществления других поощрительных мер;

– создание благоприятных условий для повышения квалификации и образовательно-нравственного и культурного уровня работников;

– проведение воспитательной работы среди работников, и в первую очередь среди персонала по повышению дисциплины [3].

Направления наиболее эффективного использования трудовых ресурсов представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Направления повышения эффективности использования трудовых ресурсов

Выводы. Таким образом, на повышение эффективности использования трудовых ресурсов влияет множество позитивных и негативных факторов. Среди основных отрицательных моментов можно выделить проблемы управленческого характера: отсутствие мотивации, низкий уровень оплаты труда, отсутствие коммуникаций между членами трудового коллектива.

Ведущими позитивными факторами являются: создание благоприятного климата на предприятии, поддержка молодых специалистов особенно в условиях становления молодого государства. Поэтому дальнейшие исследования не обходимо направить на разработку системы стимулирования работников предприятия.

Список литературы

1. Пленкина, В. В. Управление трудовыми ресурсами: учебно-практическое пособие [Текст] / В. В. Пленкина, О. В. Ленкова. – Тюмень: ТюмНГУ, 2010. – 180 с.
2. Деркач, Д. И. Анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами [Текст] / Д. И. Деркач. – М. : Экономика, 2012. – 389 с.
3. Юнг, О. Р. Оценка обеспеченности предприятия кадровым потенциалом / О. Р. Юнг // Журнал научных публикаций аспирантов и докторов. – 2008. – С. 4–6.
4. Яцык, Ю. А. Совершенствование механизма привлечения рабочей силы в

условиях дефицита трудовых ресурсов: диссертация ... канд. экон. наук: Конференция аспирантов и соискателей Московского гуманитарного университета Современные технологии развития экономики и управления: – Москва, 2011. – 124 с.

5. Степаненко, Д. О. Методические подходы к оценке эффективности системы управления персоналом организации [Текст] / Д. О. Степаненко // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2012. – С. 30–31.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА И ПЕРСОНАЛА КАК ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Н. В. Ким,

А. М. Зайцева, ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Донецк

Постановка проблемы. Современные бизнес процессы подталкивают предпринимателей применять в стратегии развития собственных предприятий концепцию социально-ориентированного маркетинга, ведь ответственность бизнеса и персонала является необходимой составляющей и основой современной конкурентоспособности. Главным принципом ответственного бизнеса является достижение баланса интересов персонала, государства и общества в целом.

Анализ предыдущих исследований и публикаций. Эволюцию концепции ответственности бизнеса и персонала рассматривают в своих научных трудах многие ученые, в частности С. Андреева, Р. Багои, А. Баляев, М. Бейкер, Б.В. Братанич, С.В. Борзенков, Л. Буденный, М. Вдовин, Ф. Котлер, В. Матросов, С. Мельник, Ж-Ж. Ламбен, А. М. Романов, Ю. Рубченко, Д. Скитаев, А. Тимошенко и др.

Целью является исследование ответственности бизнеса и персонала как экономической стратегии развития предприятий в условиях концепции социально-ориентированного маркетинга.

Основные результаты исследования. Деятельность предприятия с целью достижения желаемого уровня сбыта на разных рынках должна проводиться в пределах выбранной концепции. За последние годы концепция социально-ориентированного маркетинга становится важнейшей составляющей как отечественного так и зарубежного бизнеса, его теории и практики [5]. На рисунке 1 представлены характеристики концепции, которые можно сформулировать в трех аспектах [1]:

- 1) ведущая идея концепции;
- 2) основной инструментарий для реализации концепции;

3) главная цель концепции.

Успешность предприятия в современных условиях хозяйствования во многом зависит не только от наличия соответствующих ресурсов и механизма их рационального использования, но и от умения формировать программу действий по созданию и укреплению собственного имиджа [2]. Наличие положительного имиджа предприятия влияет на действия всех заинтересованных сторон в отношении компании: работать в ней или не работать, покупать ее продукты или не покупать, сотрудничать с ней или нет и т.д.

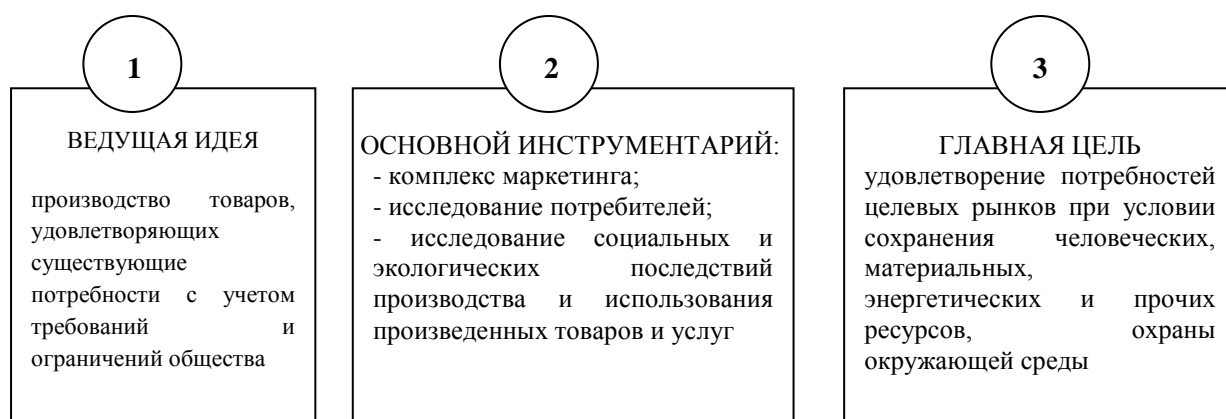


Рисунок 1 – Основные характеристики концепции.

Ответственность бизнеса и персонала – это концепция привлечения социальных и экологических аспектов в бизнес-деятельность на основе добровольности и взаимодействия между различными заинтересованными сторонами [3]. Она характеризуется:

– покрывает как социальные, так и экологические аспекты – это вклад бизнеса в достижение целей устойчивого развития, который предусматривает сбалансированность экономических, социальных и экологических целей общества, интеграцию их во взаимовыгодные подходы;

– не является и не должна быть отделена от бизнес- стратегии компании – это не надстройка или приложение к бизнесу, а способ улучшить эффективность работы компании как в краткосрочном, так и в длительном периодах;

– социальная ответственность является добровольной;

– для реализации важно как именно предприятия взаимодействуют с внутренними и внешними группами влияния (работниками, клиентами, общинами, общественными организациями, государственными структурами и т. д.).

Большинство предприятий уверены, что меры по ответственности

персонала и бизнеса в целом, дают дополнительные конкурентные преимущества, повышают лояльность к брендам и торговой марки, увеличивают мотивацию целевых аудиторий выбирать именно их, потому что клиенты становятся гораздо осведомленнее, заинтересованнее и восприимчивее к широкому спектру вопросов и проблем предприятия. Развитие предприятий на основе ответственности бизнеса и персонала имеет многоуровневый характер [4]:

1. Базовый уровень ответственности предполагает выполнение следующих обязательств: своевременная уплата налогов, выплата заработной платы, по возможности – предоставление новых рабочих мест (расширение рабочего штата), своевременное выполнение запланированного объема работ.

2. Второй уровень предполагает обеспечение работников адекватными условиями не только работы, но и жизни: повышение уровня квалификации работников, профилактическое лечение, строительство жилья, развитие социальной сферы, оздоровления работников и членов их семьи, уменьшение процента брака продукции, повышение производительности труда.

3. Третий, высший уровень ответственности предполагает благотворительную бизнес деятельность и широкое применение инновационных технологий в производственном процессе, творческое отношение к разработке, продвижению и реализации продукции со стороны персонала.

Для компаний важно не только соответствовать возросшим требованиям всех заинтересованных кругов, но также сделать ответственность основой своей экономической стратегии. При таком подходе ответственность бизнеса и персонала не рассматривается как одна из статей затрат, а считается выгодным капиталовложением с реальной финансовой отдачей. Поскольку «покупательское поведение» потребителей в результате конструктивной политики ответственности меняется к лучшему, поэтому ее значение с точки зрения финансовых перспектив трудно переоценить.

Выводы. Таким образом, ответственность бизнеса и персонала имеет огромное влияние на развитие предприятий. Они вознаграждаются не только благоприятной для работы общественным мнением, но и ростом признания и лояльности клиентов, но и улучшением финансовых показателей. Социальная направленность деятельности субъектов хозяйствования работает не только на общество, но и на персонал и предприятия, которые ее внедряют. Ответственность бизнеса и персонала – это «концепция преимуществ» для всех субъектов хозяйствования, где с одной стороны стоит компания, а с другой – персонал и различные

социальные группы, поскольку она несет следующие преимущества: увеличение объемов продаж и доли рынка; укрепление и усиление позиций бренда; улучшение имиджа и усиление влияния; широкие возможности привлекать, мотивировать и вознаграждать работников; уменьшение оперативных затрат; предпочтение социально ориентированным компаниям со стороны инвесторов и финансовых аналитиков.

В мировой практике положительный имидж является предпосылкой длительного, стабильного и успешного функционирования предприятия на рынке. Он повышает специфичность и уникальность товаров, снижает чувствительность к изменению цены, обеспечивая конкурентные преимущества предприятия. В результате чего предприятие укрепляет свои позиции в отношении товаров-заменителей и получает облегченный доступ к человеческим и финансовым ресурсам.

Список литературы

1. Ворончак, І. Соціальна відповідальність бізнесу як соціально-економічний феномен. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum
2. Використання потенціалу корпоративної соціальної відповідальності в процесі формування іміджу підприємства [Електронний ресурс] / Ю. М. Бурлакова. Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2011_33_sv1/SOURCE
3. Демченко, Д. Стратегический менеджмент [Текст] / Д. Демченко – СЕО-мудрие // Бизнес. – 2009. – № 49 – С. 39–41.
4. Котлер, Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Ф. Котлер, Н. Лі. пер. з англ. С. Яринич. – К. : Стандарт, 2010. – 302 с.
5. Новітній маркетинг: навч. посіб. / Є. В. Савельєв, С. І. Чеботар, Д. А. Штефанич та ін.; за ред. Є. В. Савельєва. – К. : Знання, 2013. – 420 с.

СЕКЦИЯ 3.
ГЛОБАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ВАЛЮТНОЙ ИНТЕГРАЦИИ
СТРАН БРИКС**

Т. А. Ярославцева,

*Е. М. Кравцова, ГОВПО «Донецкий
национальный университет экономики и
торговли им. Михаила Туган-
Барановского»,
г. Донецк*

Постановка проблемы. На момент окончания Второй мировой войны США обладало 2/3 резервов золота в мире (25 тыс. тонн), что позволило доллару США занять главенствующую позицию в международных расчетах [1]. Даже введение в использование поливалютной системы для обслуживания международных расчетов в 1976 г. (Ямайское соглашение) не повлияло на главенство доллара США в международной валютно-финансовой системе. Наиболее весомым усилием в формировании «валютных противовесов» стало создание коллективной валюты ЕС – евро в 2002 г., но и это не повлекло за собой значимых сдвигов в доминировании доллара США [2]. Последствия мирового валютно-финансового кризиса 2008–2009 гг. спровоцировали состояние глобальной нестабильности современного мира, что побудило мировое сообщество к поиску вариантов выхода из сложившейся ситуации (в том числе к поиску альтернатив доллару США). Объединение Бразилии, России, Индии, Китая и Южной Африки в союз стран БРИКС стало подобной альтернативой.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Изучением данного вопроса занимались такие ученые, как Е.А. Звонова, О.А. Гришина, Дж. Киртон, А. Карстенс и др. Но до сих пор не существует четких путей валютной интеграции стран БРИКС.

Цель работы – выявить основные направления валютной интеграции стран БРИКС.

Основные результаты исследования. Сотрудничество стран-участниц БРИКС изначально имело целью создание возможностей для дальнейшего расширения использования национальных валют стран объединения во взаимных расчетах и платежах в противовес доллару США [3]. В связи с введением санкций США и другими развитыми странами против России в 2014 г., поиск способов создания валютно-

финансового союза (ВФС) стран «новых экономик» существенно ускорился. Все более остро становится вопрос о реформировании мировой валютно-финансовой архитектуры и переходе к мультивалютным расчетам в единой финансовой системе. Формирование системы международных расчетов с использованием мультивалютного портфеля, который включал бы не только резервные валюты, но и валюты стран БРИКС (рубль, юань, рупия) – процесс, требующий время и зависящий от различных факторов. Данные факторы можно условно разделить на две группы, но при их рассмотрении следует учитывать, что эти группы взаимно дополняют друг друга. В первую группу входят макроэкономические показатели, которые позволяют в последующем сформировать единую валютно-финансовую систему стран-участниц БРИКС. Ко второй группе следует отнести специфические показатели, которые характеризуют сферу валютно-финансовых отношений.

Страны БРИКС занимают 25 % мировой территории суши, в них проживают 3 млрд человек, что составляет более 40 % населения мира. В 2014 г. совокупный ВВП стран БРИКС достиг 21,3 % мирового ВВП. Будущее валютно-финансового союза стран БРИКС определяется рядом макроэкономических показателей, по которым можно сделать вывод об экономическом потенциале этих стран (динамика темпов роста ВВП, доля внешнеторгового оборота страны в мировой торговле и др.).

Для оценки был выбран интервал 2005–2014 гг. так как он характеризует экономическое положение стран, входящих в группу БРИКС, в докризисный, кризисный и посткризисный периоды. Лидером по росту ВВП в период 2005–2014 гг. был Китай (средний темп роста ВВП за изучаемый период составил 18,1 %, доля в общемировом ВВП – 12,9 %), второе место заняла Россия (12,3 % и 2,4 %), третье – Бразилия (11,6 % и 2,8 %). В этот же период удельный вес развитых стран в мировом ВВП снизился на 15,2 % и составил в 2014 г. 58,9 %. В 2005–2014 гг. доля стран БРИКС в общемировом товарообороте имела стабильную тенденцию к росту и достигла к 2014 г. 20,6 % оборота мировой торговли. Анализ основных макроэкономических показателей, демонстрирующих рост экономического потенциала стран БРИКС в 2005–2014 гг., позволяет охарактеризовать экономики этих стран как конкурентоспособные на мировой арене. Можно утверждать, что страны-участницы БРИКС постепенно накапливают экономический потенциал, что способствует развитию благоприятной среды для формирования валютно-финансового и платежного союза этих стран, а также для продвижения их национальных валют в систему международных расчетов и платежей.

Созданию валютного союза еще способствуют специфические показатели (динамика объемов международных резервов этих стран,

состояние национальных банковских и платежных систем). Банковская система стран БРИКС представлена государственными банками, коммерческими банками, банками с участием иностранного капитала и оффшорными банками. Государственным банкам принадлежит наибольшая часть в банковском секторе национальных финансовых рынков этих стран. Они занимают лидирующие позиции по капитализации активов и пассивов, что выражается в значительных объемах кредитования и привлечения денежных средств. Тем не менее, банковские системы стран БРИКС испытывают недостаток ресурсов для кредитования, но объемы недостачи варьируют в зависимости от стран [4].

При поиске путей создания общей независимой и стабильной платежной системы этих стран следует принимать во внимание тот факт, что удельный вес стран БРИКС в мировой экономике значительно вырос, при этом их роль в мировой валютной системе продолжает не соответствовать их месту в мирохозяйственной системе [2]. Более справедливого распределения позиций в валютной системе страны БРИКС могут достичь посредством создания межнациональной единой платежной системы (ЕПС). Становление и развитие ЕПС стран БРИКС возможно на базе создания единой клиринговой системы этих стран. С 2008 г. Китай успешно использует внутреннюю клиринговую систему валютных платежей (China Domestic Foreign Currency System), а в России функционирует Национальный клиринговый центр (НКЦ) [5]. Используя национальный опыт стран БРИКС, возможно постепенно перейти на расчеты по взаимным платежам в национальных валютах на базе межнациональной системы клиринга.

На современном этапе страны БРИКС столкнулись с нарастающим противодействием со стороны развитых стран в принятии экономических и политических решений. Функционирующая ныне на международном уровне Ямайская валютная система действует в интересах определенных западных участников и не соответствует интересам развивающихся стран [2]. Из этого следует, что странам БРИКС необходимо сформировать такую валютную систему, на которую не смогут иметь влияние другие страны, что позволит занять достойную нишу в мировом хозяйстве. Поэтому в сентябре 2013 г. в Санкт-Петербурге было принято решение о создании межнациональных валютно-финансовых организаций стран БРИКС.

Для создания валютно-финансового интеграционного союза страны БРИКС будут сами финансировать осуществление данного проекта. При этом неизбежно возникает риск высоких затрат на создание и функционирование нового валютно-финансового союза [5]. Но, несмотря на это, за счет валютной интеграции стран БРИКС возможно решить

проблемы обслуживания взаимного внешнеторгового оборота в национальных валютах и снижения уровня влияния внешних факторов на их экономику, что создаст объективные условия для усиления роли стран БРИКС в глобальной экономике и привлечения дополнительных инвестиций. Целью функционирования валютно-финансового союза является нивелирование особо острых экономических проблем и международных дисбалансов. При успешной реализации проекта, возможно создание резервов или их частей в национальных валютах, что снизит зависимость экономик этих стран от мировой валютной системы, базирующейся на долларе США.

Выводы. Создание и функционирование ВФС БРИКС имеет как положительные, так и отрицательные моменты. В процессе формирования ВФС страны БРИКС неизбежно столкнутся с существенными различиями в организации национальных валютно-финансовых систем. Известно, что валютно-финансовые системы России, Бразилии и ЮАР более открыты, чем Китая и Индии. Кроме того, существуют значительные расхождения во взглядах представителей разных стран на вопросы доминирования отдельных валют, во взаимных расчетах и по ряду других проблем, одной из которых является недостаточно высокая степень экономического взаимодействия стран БРИКС. Создание же полноценного механизма функционирования ВФС без такого взаимопроникновения экономик стран-членов невозможно. Безусловно, подписание соглашений о создании НБР и Пула БРИКС должно рассматриваться как весомый шаг в направлении формирования ВФС. Однако нужно понимать, что создание НБР и Пула БРИКС – это не цель, а результат сотрудничества, которое активно развивается по многим направлениям. Тем не менее, новые валютно-финансовые институты, созданные странами БРИКС, несомненно, представляют собой существенный противовес современной глобальной доллароцентричной валютно-финансовой системе. Если процесс развития ВФС БРИКС сохранит существующую динамику, то уже скоро данное объединение будет играть одну из ключевых ролей в новой системе глобального управления.

Список литературы

1. Звонова, Е. А. Регулирование мирового финансового рынка: теория, практика, инструменты [Текст] : монография / Е. А. Звонова, О. А. Гришина. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 410 с.
2. Звонова, Е.А. Международный валютный фонд в мировых финансово-экономических отношениях [Текст] / Е. А. Звонова. – М. : Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова, 2000. – С. 56–85.
3. Звонова, Е. А. Перспективы интеграции валютной системы ЕС в экономику развивающихся стран [Текст] / Е. А. Звонова // Известия Национальной академии наук Азербайджана. (серия экономическая). – 2012. – С. 147–155.

4. Звонова, Е. А. Анализ сценариев развития мировой валютной системы в посткризисный период [Текст] / Е. А. Звонова // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2012. – № 10. – С. 39–47.
5. Звонова, Е. А. Повышение роли банковской системы в финансировании индустриального развития России [Текст] / Е. А. Звонова // Вестник экономической интеграции. – 2014. – № 3. – С. 42–49.

ПРОБЛЕМА РАСПРОСТРАНЕНИЯ НАРКОТИКОВ КАК ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАН

*М. А. Лубенец, ГОВПО «Донецкий
национальный университет экономики и
торговли имени Михаила Туган-
Барановского»,
г. Донецк*

Постановка проблемы. В настоящее время производство и распространение наркотиков представляет собой один из наиболее динамично развивающихся секторов криминального бизнеса, превратившегося, по существу, в высокоразвитую транснациональную индустрию.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Исследованиям проблемы распространения наркотиков и увеличения объема рынка их незаконного оборота, а также оценкам экономических и других видов последствий, посвящены труды многих российских и зарубежных ученых: Е. А. Кошкиной, П. Коппа, А. А. Куклина, И. Н. Пятницкой, А. Н. Сергеева, Г. Г. Силласте, Р. Хартиолла, Ф. Э. Шереги и др.

Целью исследования является определение основных факторов влияния потребления различных видов наркотиков на социально-экономическое развитие стран.

Потоки незаконного оборота наркотиков имеют глобальные масштабы. Эти потоки связывают регионы и континенты, подчас с драматическими последствиями для тех стран, которые они затрагивают, что в большей степени касается развитых, а не развивающихся стран. Сравнивая данные о масштабах наркопотребления и наркомании, замечено, что те государства, которые являются главными центрами выращивания наркотиков (Афганистан, Мьянма, Колумбия, Перу), отличаются, как правило, более низким уровнем потребления наркотиков, чем развитые страны Северной Америки и Западной Европы.

По объему денежного оборота мировой наркобизнес является

третьей экономикой мира. С 2001 г. инвестиции в эту криминальную сферу достигли около 3 трлн долл. По данным Федеральной службы Российской Федерации по контролю за оборотом наркотиков (ФСКН), в настоящее время мировой оборот наркоденег составляет порядка 800 млрд. долл., что сопоставимо с влиянием на мировую экономику нефти и газа [1].

Операции с наркотиками приносят от 300 до 2000 % прибыли, что делает их привлекательными как для транснациональных преступных организаций, так и местных групп преступников, чьей целью является получение максимальной прибыли в короткие сроки. 70 % денег, находящихся в руках криминальных группировок, получены именно от наркобизнеса. Ежегодно легализуется до 1,5 трлн долл., полученных от торговли наркотиками, что соответствует 5 % стоимости мирового валового продукта [1]. По оценкам в 2014 г. хотя бы какой-нибудь наркотик принимал каждый двадцатый взрослый – в совокупности четверть миллиарда человек в возрасте от 15 до 64 лет, что почти эквивалентно численности населения Германии, Италии, Соединенного Королевства и Франции, вместе взятых [2].

Самым распространенным наркотиком в мире остается каннабис. В 2014 г., согласно исследованиям, его употребляли 183 млн человек. На втором месте, по степени популярности, остаются амфетамины. Потребление опиатов и рецептурных опиоидов, которые, по оценкам, принимали 33 млн человек, является менее распространенным. Однако опиоиды остаются главными наркотиками, причиняющими вред и подрывающими здоровье. Тот факт, что на некоторых рынках, особенно в Северной Америке, отмечается резкий рост потребления героина, который прежде сокращался, говорит о том, что героин остается одним из основных наркотиков, вызывающих тревогу в системе здравоохранения (рисунок 1) [2].

Мировая проблема наркотиков самым тесным образом связана со всеми аспектами устойчивого развития. Механизмы их взаимодействия позволяют раскрыть анализ проблемы наркотиков и мер по ее решению в свете целей в области устойчивого развития. Так, одной из групп целей в области устойчивого развития, которые определяют характер и динамику наркопроблемы, является экономическое развитие.

Как бы ни различались последствия наркопроблемы по своим масштабам и характеру, в развитых и развивающихся странах, так или иначе она затрагивает всех. Уязвимость к наркотикам, будь то в плане культивирования, производства, незаконного оборота или потребления, существует в разных странах на всех уровнях развития. Факторы влияния этой проблемы на социально-экономическое развитие стран различны.

Во-первых, незаконное возделывание наркотикосодержащих культур. Связь между экономическим развитием и наркотиками с особой очевидностью проявляется в этой проблеме. В сельских районах такие важные социально-экономические факторы риска, как нищета и отсутствие устойчивых источников средств к существованию, подталкивают крестьян к тому, чтобы заняться незаконным культивированием. Они являются также следствием низкого уровня развития, который наряду с другими проблемами в области развития, касающимися вопросов безопасности и управления, способствует созданию благоприятных условий для широкомасштабного незаконного культивирования.

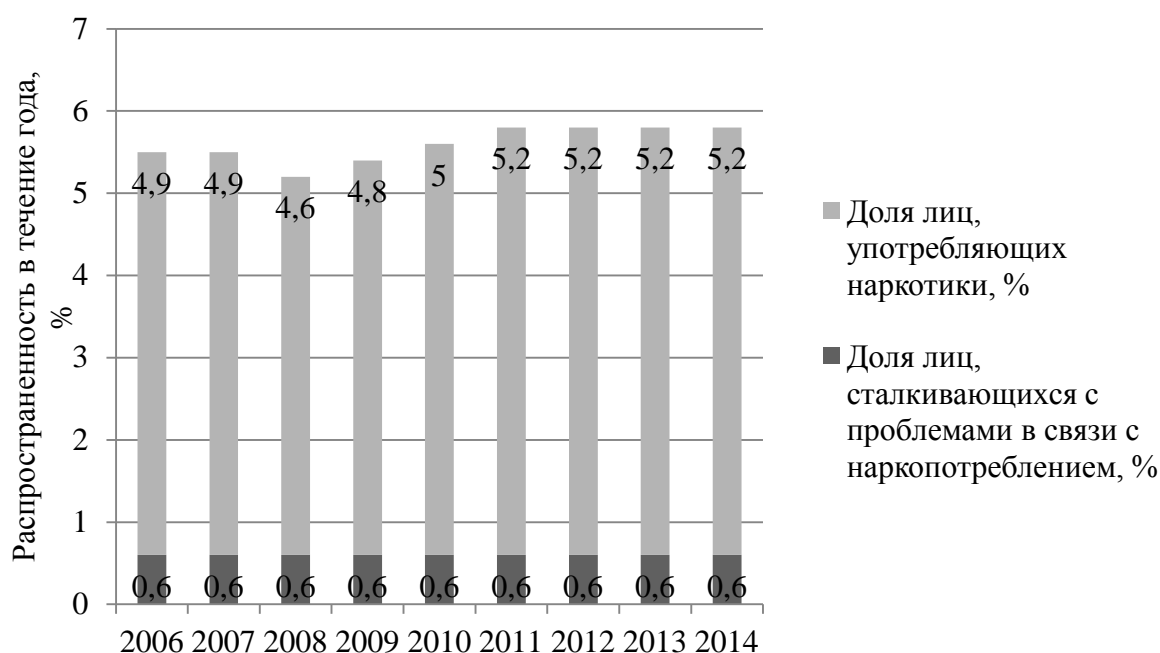


Рисунок 1 – Общемировые тенденции расчетного уровня распространённости потребления наркотиков по данным вопросника к ежегодным докладам, 2006–2014 гг.*

Во-вторых, нищета тесно связана также с наркопотреблением, хотя эта связь имеет сложный характер, и оба эти явления усиливают друг друга. Действительно, основная тяжесть проблемы потребления наркотиков ложится на людей, которые являются бедными по сравнению с обществом, в котором они живут, что особенно заметно в более богатых странах. В широком смысле социальная и экономическая неустроенность тесно связана с расстройствами на почве наркопотребления.

В-третьих, безработица и низкий уровень образования как пример различных проявлений маргинализации и социальной изоляции [3].

* Оценки производились в отношении взрослого населения (в возрасте 15-64 лет) на основании данных о потреблении наркотиков за прошлый год.

В-четвертых, помимо развития существует и множество других факторов, включая географическое положение, которые оказывают заметное влияние на развитие наркопроблемы в той или иной стране. Например, близостью к районам производства наркотиков или крупным маршрутам незаконного оборота наркотиков можно объяснить более высокий, чем в среднем, уровень потребления опиатов на Ближнем и Среднем Востоке и в Юго-Западной Азии и потребления кокаина в Южной Америке и Западной Африке. Тем не менее, национальные данные о наркопотребителях, представленные в разбивке по уровню дохода, свидетельствуют о том, что в странах с более высоким уровнем доходов, как правило, отмечается более высокий показатель распространенности потребления наркотиков в течение предыдущего года по всем категориям наркотиков. Наркотики, которые можно продавать по сравнительно высокой цене, и которые, в конечном итоге, приносят более высокую прибыль наркоторговцам, находят благоприятную почву в странах с относительно высоким уровнем доходов на душу населения. Что касается таких веществ как кокаин и героин, то более высокий уровень экономического развития способствует формированию более крупных наркорынков, как с точки зрения количества наркопотребителей, так и с точки зрения общего объема доходов.

В-пятых, непосредственно уровень социально-экономического благополучия в отдельных странах также влияет на выбор наркотика. Например, в Соединенных Штатах безработные значительно чаще склоняются к потреблению крэк-кокаина, чем других видов кокаина.

Рынки наркотиков как в развитых, так и в развивающихся странах, как правило, развиваются под влиянием местных особенностей. Однако крупные рынки определенных психоактивных веществ, прежде всего кокаина и синтетических веществ, сформировались сначала в развитых странах и уже затем распространились на развивающиеся страны. Весьма показательным в этом отношении примером является появление экстази и других галлюциногенов в Северной Америке и в Европе и продолжающееся распространение потребления новых психоактивных веществ в Европе, Японии и Северной Америке. Таким образом, связь между развитием и наркопроблемой следует рассматривать с точки зрения ее динамики [2].

Выводы. Таким образом, потребление различных видов наркотиков имеет влияние на социально-экономическое развитие стран в следствие таких факторов: незаконное возделывание наркотикосодержащих культур, нищета, безработица, низкий уровень образования, географическое положение и др. Поэтому чрезвычайно важно учитывать возможное воздействие процесса развития на потребление наркотиков. Опыт развитых стран в этом отношении может быть весьма поучительным.

Список литературы

1. Федеральная служба Российской Федерации по контролю за оборотом наркотиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fskn.gov.ru/>
2. Всемирный доклад о наркотиках 2016 УНП ООН [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.unodc.org/doc/wdr2016/WDR_2016_ExSum_russian.pdf
3. Управление Организации Объединенных Наций по наркотикам и преступности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.unodc.org/unodc/index.html>

ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ ОФФШОРНОГО БИЗНЕСА СУБЪЕКТАМИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

В. Л. Гетьманская,

В. А. Кулаков,

Р. Ю. Заглада, *Автомобильно-дорожный институт ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Горловка*

Постановка проблемы. Донецкая Народная Республика (ДНР) находится на стадии становления, сформированы органы законодательной и исполнительной власти, функционируют государственные и бюджетные учреждения и организации, Центральный Республиканский Банк (ЦРБ), определены государственные границы и созданы таможенные органы, реализованы различные государственные, социальные и культурные программы.

В таких условиях создаются предпосылки для восстановления и активизации ведения бизнеса субъектами хозяйствования как на территории Республики, так и за рубежом. В том числе реализована возможность производить безналичный расчет при исполнении обязательств по контрактам с Российской Федерацией, Республикой Беларусь, Республикой Южная Осетия, Луганской Народной Республикой.

Однако деятельность субъектов хозяйствования не ограничивается территориями вышеперечисленных государств. Таким образом, существует необходимость в создании промежуточных звеньев в цепочке «производитель-потребитель» для реализации возможности производства расчетов по внешнеэкономическим контрактам, не запрещенных законом обоих государств. В таких условиях актуальным становится деятельность с использованием оффшорных компаний и фирм.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Сущность и роль оффшорных компаний рассмотрена в работах Р. Л. Доэрнберга, К. Доггарта, Х. Сиберта, среди отечественных ученых следует выделить С. Ф. Сутырина, А. И. Погорлецкого, А. В. Толкушина, С. П. Чернявского, Н. Ф. Будилова-Неттельманна. Практические аспекты и особенности работы оффшорных компаний на мировой арене описаны в трудах А. Сиденхэма, Г. Венедикиана, Г. Ворфилда, из отечественных ученых данному вопросу уделили внимание А. С. Булатов, А. Р. Горбунов, В. В. Грузенкин, Л. С. Кабир, Д. Л. Ушаков, М. П. Владимирова.

Целью исследования является выявление особенностей ведения оффшорного бизнеса субъектами хозяйствования Донецкой Народной Республики.

Основные результаты исследования. В связи с изначальной целью создания оффшорных зон и спецификой их работы, в мировой экономике с осторожностью относятся к деятельности организаций, учрежденных нерезидентами на территории данных зон. Вместе с тем, на территории ДНР деятельность оффшорных компаний и фирм одновременно становится решением проблем бизнеса и угрозой для экономики Республики.

«Оффшорная компания – это термин, характеризующий особый организационно-юридический статус предприятия, которое обеспечивает ему максимальное снижение налоговых платежей, финансовую секретность и конфиденциальность операций» [1].

«Оффшорная фирма – учрежденный за рубежом формально самостоятельный субъект хозяйственных отношений, который фактически находится под контролем резидента. Оффшорный статус обеспечивает возможность эффективного сокрытия факта владения фирмами. Конфиденциальный характер владения оффшорной компанией обеспечивается благодаря механизму номинального владения акциями и паями, поскольку в регистрационных документах значатся только имена номинальных владельцев» [1].

Исходя из этого, можно сделать вывод, что субъекты хозяйствования ДНР могут использовать данные компании в экспортно-импортных операциях. Оффшорная компания становится промежуточным звеном между субъектом ДНР и иностранным контрагентом. Целью создания такой компании, как правило, является:

– возможность рассчитываться безналичным способом с контрагентом с использованием счетов в банках любой страны мира. Поскольку на территории ДНР реализован механизм наличного расчета в мировых валютах (доллары, евро), достаточно получить в ЦРБ разрешение на вывоз валюты для оплаты по внешнеэкономическим

контрактам. Данные средства зачисляются на счет оффшорной компании и далее, через корреспондентские счета мировых банков, могут быть перечислены иностранному контрагенту – конечному получателю. Исключения составляют расчеты в российских рублях, которые, согласно п. 5 Постановления ЦРБ ДНР № 49 от 18.08.2015г. [2], могут быть произведены исключительно безналичным способом;

– манипулирование контрактной ценой товара. В данном случае манипулирование может быть произведено как в сторону увеличения, так и в случае уменьшения контрактной цены на товар. Увеличение цены используется с целью установления минимальной надбавки на товар и уменьшения налога на прибыль, таким образом, основной доход от сделки формируется в оффшорной зоне. Уменьшение цены применяется для уменьшения таможенных пошлин, обложение которыми происходит на общую стоимость ввозимого и вывозимого товара в процентном соотношении, исходя из товарной группы товара.

При этом главная особенность правового положения оффшора – наличие нерезидентного статуса. Это означает, что центр управления и контора оффшорной фирмы находится за рубежом либо вообще отсутствуют. Для их функционирования достаточно наличия формальных атрибутов компании – владельцев, директоров, устава, банковского счета, комплекта регистрационных документов. Зарегистрированный офис не является функционирующим офисом оффшорной компании. Как правило, это просто адрес, по которому власти или иные лица могут вступить в контакт с представителем (агентом) оффшорной компании. Он не может использоваться для управления бизнесом (исключается даже факт подписания контрактов на территории оффшорной юрисдикции).

Следовательно, в большинстве случаев владельцем оффшорной компании является непосредственно владелец субъекта хозяйствования ДНР и/или иностранного субъекта хозяйствования. Таким образом, наблюдается искусственное ценообразование, завышение скрытых прибылей контрагентов, уход от налогообложения.

На территории Донецкой Народной Республики Постановлением Совета Министров [4] принят исключительный перечень из 45 оффшорных зон. В отличие от законодательства многих стран, территория Объединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии признана Постановлением оффшорной зоной для ДНР.

Кроме того, существует ряд других государственных инструментов, сдерживающих деятельность через оффшорные компании. Так, согласно Закону ДНР «О налоговой системе»: «при осуществлении хозяйственных операций по заключенным договорам между субъектами хозяйствования Донецкой Народной Республики с нерезидентами, имеющими

оффшорный статус, в состав валовых расходов включаются расходы в размере 80 процентов стоимости товаров, сырья, материалов, работ, услуг, поставленных (оказанных, выполненных) по таким договорам» [3].

Выводы. Таким образом, ведение оффшорного бизнеса субъектами хозяйствования Донецкой Народной Республики имеет ряд нюансов. С одной стороны, это возможность вести бизнес с иностранным субъектом хозяйствования практически любой страны не зависимо от официального статуса признанной Республики с реализованным механизмом безналичного расчета по внешнеэкономическим контрактам. С другой стороны, это возможность фактически неконтролируемого ценообразования, уклонение или занижение налога на прибыль и таможенных пошлин, получение сверхприбылей предприятиями и, одновременно, искусственное существенное завышение цены для конечного потребителя.

Список литературы

1. Гишинский, Я. Теневая экономика и экономическая организованная преступность [Текст] / Я.Гишинский // Молодежь: Цифры. Факты. Мнения. – 1994. – № 2.
2. Об утверждении изменений во Временный порядок расчётов по экспортным, импортным операциям и контроля за такими операциями в Донецкой Народной Республике постановление Центрального Республиканского Банка ДНР № 49 от 18.08.2015г. [зарег. в Министерстве юстиции ДНР 21.08.2015 за №402. Опубликовано 12.11.2015г.] [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dnr-online.ru/prikazy-postanovleniya-centralnogo-respublikanskogo-banka-doneckoj-narodnoj-respubliki>.
3. О налоговой системе: закон ДНР: [принят Постановлением Народного Совета 25.12.2015). Опубликован 19.01.2016 г.] [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dnr-online.ru/zakony-2>.
4. Об утверждении Перечня оффшорных зон: [постановление Совета Министров ДНР №1-9 от 12.02.2016 г. Опубликовано 05.03.2016г.] [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dnr-online.ru/postanovleniya>.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ HR-МЕНЕДЖМЕНТА

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

Постановка проблемы. На сегодня организация вынуждена быть динамичной и способной адаптироваться не только к самим изменениям внешней среды, но и к их скорости. Поэтому она должна представлять

собой мобильный организм с единственным постоянным фактором обновления и непрерывного развития. В настоящее время тема управления персоналом является очень актуальной, потому что она приобретает все большее значение в успешном развитии и функционировании предприятий и занимает ведущее место в нем.

Основные результаты исследования. Управление персоналом – целенаправленное организованное воздействие на сотрудников компании, целью которого является обеспечение наиболее эффективного функционирования предприятия, а также удовлетворение интересов рабочего коллектива и потребностей каждого сотрудника. Управление персоналом – тонкая и ответственная работа, требующая гибкого подхода и опыта в области HR [1].

HR-менеджмент – это направление менеджмента, изучающее развитие кадрового потенциала персонала компании с целью принятия на работу и профессиональной подготовки эффективно работающих в компании сотрудников. Известно, что главным активом предприятия является персонал, поскольку от уровня профессионального развития каждого из них зависит деятельность компании в целом. HR-менеджмент должен быть правильно сформирован с целью эффективного использования и развития кадров компании в достижении главной организационной цели предприятия в целом.

Основные задачи по управлению персоналом:

- обеспечение организации заинтересованными в работе квалифицированными кадрами;
- повышение уровня удовлетворенности трудом у сотрудников;
- создание и поддержание хорошей атмосферы в компании;
- наиболее высокое использование способностей и мастерства персонала;
- заинтересованность персонала в творческой активности;
- возможность своевременного продвижения кадров по службе [2].

Методы управления персоналом:

- административные – основываются на дисциплинированности персонала и привлечении его к ответственности;
- социально-психологические – используется социальный механизм управления, т. е. социальные потребности персонала, система взаимоотношений внутри коллектива и прочее (мотивация, моральное поощрение, социальное планирование);
- экономические методы — приемы и способы воздействия на исполнителей с помощью конкретного соизмерения затрат и результатов (материальное стимулирование и санкции, финансирование и кредитование, зарплата, себестоимость, прибыль, цена).

HR-менеджмент предполагает отчетливую направленность деятельности организации в сторону людей, означает концепцию, призванную служить современной организации более эффективно, чем традиционное управление персоналом. Роль HR легче объяснить, определив основные цели, которые он должен стремиться достичь от лица организации самостоятельно или с помощью других отделов [3].

Специалисты и исследователи развитых стран выделяют следующие модели управления персоналом:

- управление по целям;
- управление посредством мотивации;
- рамочное управление;
- управление на основе делегирования;
- партисипативное управление;
- предпринимательское управление.

Специалисты международного объединения Deloitte University Press, работающие в сфере управления персоналом, на основании исследований мировых тенденций в области управления человеческими ресурсами, вывели следующие десять современных тенденций в области управления персоналом:

1. Изменение в структуре организации: иерархию заменила командная работа. Сегодня на первый план вышло сотрудничество и работа в команде, заменяя организацию предприятия по строгой вертикали иерархии.

2. Появление большого количества лидеров. На сегодня день среди лидеров может оказаться практически любой сотрудник, независимо от его возраста, пола, статуса и образования. А все потому, что современные лидеры готовы вести собственные проекты и управлять филиалами компании. Однако смогут ли инициативные и уверенные в своих силах личности взять на себя ответственность за судьбу компании на мировом рынке, пока неизвестно.

3. Влияние культуры на бизнес. Многие считают, что корпоративная культура является серьезным конкурентным преимуществом компании. Чтобы создать представительный образ фирмы, вдохновить сотрудников и внедрить более эффективную стратегию управления, основанную на культурных ценностях, специалисты советуют руководителям использовать все возможности и инструменты,

4. Необходимость вовлекать сотрудников в процесс работы. Старые схемы взаимодействия между руководством и сотрудниками больше не работают. Теперь сотрудники по собственному желанию вовлекаются в проекты, чтобы раскрыть свой потенциал и проявить таланты. Для персонала выходит на первый план понимание смысла работы и

приобретение конкретных практических навыков.

5. Перераспределение ответственности в сфере обучения сотрудников. Сотрудники больше не обязаны повышать квалификацию, они могут самостоятельно расширять свои знания, а корпоративные образовательные центры становятся кураторами данного процесса.

6. Внедрение дизайн-мышления. Творческий подход, командная работа, ориентация на людей, любопытство и оптимизм – главные составляющие дизайн-мышления. Оно в первую очередь ориентировано на потребности сотрудников, помогает создать уютное рабочее место и обстановку, где будут рождаться и осуществляться успешные бизнес-идеи.

7. Улучшение организационных навыков HR-специалистов. Обзор глобальных HR-трендов этого года показывает улучшение HR-навыков в организациях, согласованность с бизнесом, способность к инновациям и внедрению быстрых облачных и мобильных технологий.

8. Использование HR-аналитики. Аналитика движется в корпоративном мейнстриме. Организации, которые находятся на ранних стадиях адаптации технологий и построения аналитических групп, рискуют остаться позади. Команды аналитиков помогают улучшить управление, повысить ставки, снизить время и повысить рентабельность предприятия.

9. Использование цифровых технологий в сфере HR. Мобильные и другие технологии могут позволить руководителям HR трансформировать опыт сотрудников с помощью новых цифровых платформ, приложений и способов оказания HR-услуг.

10. Развитие гигномики. Тенденция к быстрому развитию гигномики подкреплена быстрой эволюцией технологий, в частности облачных сервисов, которые дают возможность сократить расходы по заработной плате и расширить офисное пространство [4].

На сегодня день на многих предприятиях наблюдаются позитивные изменения в сфере отечественного менеджмента, внедряются более совершенные методы работы с персоналом, совершенствуется отбор кандидатов на руководящие должности. Но в нестабильных условиях, требующих от организации постоянной готовности к изменениям в соответствии с новыми обстоятельствами и запросами, эффективность организационной деятельности зависит от трудового потенциала организации.

Выводы. Система управления персоналом в любой организации должна гибко реагировать на изменения внешней и внутренней среды. Это позволит сохранить более высокую конкурентоспособность организации в современных условиях.

Список литературы

1. Варданян, И. С. Мотивационная система персонала [Текст] / И. С. Варданян // Управление персоналом. – 2009. – № 5. – С. 21–24.
2. Спивак, В. А. Организационное поведение и управление персоналом [Текст] / В. А. Спивак. – М. : Питер, 2009. – 416 с.
3. Лехто, Ю. Управление по результатам через процессное консультирование и интерактивное обучение [Текст] / Ю. Лехто, В. Кюости, А. Костин // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 1. – С. 76–82.
4. 10 тенденций в управлении человеческими ресурсами [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://robo-hunter.com/news/10-sovremennih-trendov-v-oblasti-upravleniya-personalom> .

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОБЛЕМ И НАПРАВЛЕНИЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Т. В. Каденец,

Е. Г. Курган, ГОУВПО «Донецкий
национальный технический университет»
г. Донецк

Постановка проблемы. В настоящее время экономика Украины находится в состоянии кризиса. Военный конфликт на востоке страны, потеря рынков сбыта, деиндустриализация экономики привели к тому, что экономика Украины на 2015 год заняла 134 место в мире. Если рассматривать структуру ВВП Украины по отраслям за 2015 г., то следует заметить, что сельское хозяйство занимает уверенное 4 место. То есть, на данном этапе развития Украину можно считать аграрной страной. Причем страной с большим запасом ресурсов и широкими возможностями для производства продуктов для собственного потребления [1]. Таким образом, целесообразно исследовать проблемы современного состояния агропромышленного комплекса Украины и определить направления его стратегического развития.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Проблему стратегического управления, в том числе и на региональном уровне, в своих работах исследовали отечественные и зарубежные ученые: Д. Аакер, И. Ансофф, В. Р. Веснин, А. Л. Гапоненко, П. Друкер, А. Т. Зуб, А. Томпсон, Р. А. Фатхудинов, Г. Ю. Ветров, В. А. Гневко, Б. М. Гринчель, Б. С. Жихаревич, К. Н. Знаменская, В. Е. Рохчин. Но остался ряд нераскрытых вопросов.

Цель – исследование проблем современного состояния агропро-

мышленного комплекса Украины и определение направлений его стратегического развития.

Основные результаты исследования. Любая страна в случае необходимости должна обеспечить минимальные потребности населения в продовольствии из собственных ресурсов. Меры самообеспечения являются гарантией продовольственной безопасности страны, которая используется как аргумент для поддержки собственного сельского хозяйства и регулирования импорта с целью достижения определенного уровня самообеспечения.

В мировом сообществе Украину признают как потенциального лидера по производству важнейших продуктов питания: зерна, масла, мяса, сахара, продуктов переработки молока, овощей и фруктов. Благоприятные условия для сельского хозяйства Украины обусловлены ее географическим положением и рельефом. Основными выращиваемыми культурами являются озимая пшеница, кукуруза, подсолнечник, сахарная свекла, картофель, овощи, плодовые культуры.

Рассмотрим производство основных сельскохозяйственных культур в Украине за последние годы (таблица 1) [2].

Анализ динамики показал, что начиная с 2014 г. сокращаются объемы производства пшеницы и сахарной свеклы. Производство картофеля и овощей открытого грунта сокращается незначительно. Тенденцию роста имеет только производство подсолнечника.

Таблица 1

Производство основных сельскохозяйственных культур в Украине

Год	Зерновые и зернобобовые культуры (в первоначально оприходованном весе)	Сахарная свекла (фабричная)	Семена подсолнечника (в первоначально оприходованном весе)	Картофель	Овощи открытого грунта
	тыс.т	тыс.т	тыс.т		
2010	39270,9	13749,2	6771,5	18704,8	8122,4
2011	56746,8	18740,5	8670,5	24247,7	9832,9
2012	46216,2	18438,9	8387,1	23250,2	10016,7
2013	63051,3	10789,4	11050,5	22258,6	9872,6
2014	63859,3	15734,1	10133,8	23693,4	9637,5
2015	60125,8	10330,8	11181,1	20839,3	9214,0
2016 (ноябрь)	56106,7	8968,3	13190,6	21716,9	8641,8

Полученные результаты свидетельствуют о неэффективной структуре АПК Украины, так как сокращаются объемы производства

высокодоходных видов культур. Рост объемов производства подсолнечника в долгосрочной перспективе окажет негативное влияние на состояние АПК, так как эта культура снижает уровень плодородности почвы.

Также имеется ряд других проблем развития аграрного сектора:

- деформация структуры производства;
- более половины валютной продукции сельского хозяйства выпускается в личных (подсобных) хозяйствах населения;
- низкая эффективность сельхозпредприятий;
- нерациональное использование земельных ресурсов;
- острый дефицит финансовых ресурсов;
- критический размер изношенности базовых производственных фондов;
- проблема недостаточного социального развития села;
- снижение демографически-воспроизводственного потенциала села, а значит, и трудового потенциала.

Сегодня сельское хозяйство, как никакая другая отрасль, ощущает острый дефицит финансовых ресурсов. Потребность сельхозпроизводителей Украины в долгосрочных кредитах покрывается только на 2 %. Ставки по таким кредитам составляют более 30 % годовых.

Стоит отметить, что в развитых странах действуют кредитные системы для сельского хозяйства с высоким уровнем государственной поддержки. Так, в Германии кредиты предоставляются на срок 6, 10, 15 и 20 лет при 8–9 % годовых и при этом сельхозпроизводитель располагает достаточно широким выбором различных видов льготных кредитов и банков-кредиторов.

Прямые же иностранные инвестиции в сельское хозяйство не превышают 3 % от общего их объема в Украину. А относительно высокий прирост инвестиций (в том числе и иностранных) имел место только в перерабатывающей сфере АПК. При этом средства поступали не во все отрасли, а только в высокотехнологичные отрасли (кондитерскую, пивоваренную, алкогольных и безалкогольных напитков, табачную, по производству соков, неочищенного масла, переработке птицы). В то же время малопривлекательными остаются предприятия по производству рыбной продукции, диетических продуктов, консервированных овощей и фруктов, сахара, этилового спирта (а это более 800 предприятий Украины, которые технологически и технически устарели).

За годы независимости достигла критических размеров изношенность базовых производственных фондов. Нынешний уровень износа тракторов – 70 %, комбайнов – более 90 %. Это при том, что имеющаяся в наличии техника составляет менее половины от

потребности. Одной из важных проблем аграрного сектора Украины остается его конкурентоспособность. На сегодняшний день внутренний рынок обеспечивается отечественным сельхозпроизводителем на 90–95 %, но это происходит благодаря защите действующей системы импортных и экспортных ограничений.

Стратегия развития АПК Украины на ближайшие годы должна включать:

- создание земельного рынка;
- формирование многоканальной системы доступных кредитов;
- контроль со стороны государства за ценообразованием в интересах сельхозпроизводителей;
- техническое обновление сельхозпроизводства;
- развитие инфраструктуры села;
- повышение благосостояния сельского населения;
- оптимизацию землепользования.

В настоящее время в рамках стратегии государственного развития агропромышленный комплекс находится в процессе евроинтеграции. Законодательная составляющая евроинтеграции АПК – это ключ к реформированию отрасли согласно требованиям, принципам и стандартам, прописанным в Соглашении об Ассоциации с Европейским Союзом. Министерство аграрной политики и продовольствия Украины, ответственное за развитие отрасли, активно участвует не только в налаживании производства и экспорта сельскохозяйственной продукции, но и в законодательной деятельности. На сегодняшний день приоритетными направлениями работы министерства в законодательной сфере являются дерегуляция и реформа в сфере обеспечения безопасности пищевой продукции, а также всего, что связано с ней.

Министерство подготовило уже более 14 законопроектов. Ряд законодательных актов уже был принят Верховной Радой, другие находятся на рассмотрении в профильном комитете или ожидают регистрации. Реформы в данной сфере одни из наиболее сложных, масштабных и в то же время важных для украинского бизнеса. Они непосредственно связаны не только с повышением безопасности и улучшением качества украинской продукции, но и с налаживанием ее экспорта на рынки стран-членов Европейского Союза.

Главной программой стратегического развития АПК Украины является программа «3+5» [3]. Данная программа имеет три основных приоритета – это реформа системы господдержки с акцентом на мелких фермеров, завершение земельной реформы и реформа государственных предприятий. Интенсивность принятия Верховной Радой евроинтеграционных законопроектов в сфере АПК должна быть выше.

Однако не стоит забывать, что это только начало евроинтеграционного процесса, который, в том числе и в сфере АПК, будет осуществляться не один год [4].

Выводы. В рамках данного направления стратегического развития должна вестись активная разработка законопроектов и подзаконных актов, формы которых должны быть направлены на производство органической продукции, упрощение процедур регистрации сельскохозяйственной техники, установление требований к безопасности и гигиене кормов, создание условий и упрощение процедур экспорта сельскохозяйственной продукции. Все эти реформы направлены на то, чтобы повысить безопасность конечной продукции, организовать систему контроля, которая будет признана ЕС. Украинская продукция сможет полноценно конкурировать на рынках стран-членов ЕС только тогда, когда на каждом этапе ее прохождения «від лану до столу» будет осуществляться эффективный контроль безопасности и качества.

Список литературы

1. Валовой внутренний продукт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://insiders.com.ua/spravochnik/valovoj-vnutrennij-produkt> .
2. Производство основных сельскохозяйственных культур в Украине (2010 г.) [Электронный ресурс] / Министерство экономического развития и торговли Украины Режим доступа : <http://ukrexport.gov.ua/rus/economy/ukr/5101.html> .
3. Стратегия розвитку аграрного сектора «3+5» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minagro.gov.ua/apk> .
4. Евроинтеграция в сфере АПК: справляется ли ВРУ с законодательными инициативами? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://latifundist.com/blog/read/1004-evrointegratsiya-v-sfere-apk-spravlyaetsya-li-verhovnaya-rada-s-ambitsioznymi-zakonodatelnymi-initsiativami> .

СЕКЦИЯ 4.
ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ КОМПЛЕКСАМИ
(ПРОМЫШЛЕННОСТИ, АПК И СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА,
СТРОИТЕЛЬСТВА, ТРАНСПОРТА, СВЯЗИ И ИНФОРМАТИКИ,
СФЕРЫ УСЛУГ)

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ОЦЕНКИ И УПРАВЛЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ СУБЪЕКТА
ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

*Л. В. Целикова, УО «Белорусский
торгово-экономический университет
потребительской кооперации»,
г. Гомель (Республика Беларусь)*

Постановка проблемы. Потребительская кооперация Республики Беларусь – это сложная хозяйственная система. Ее главная задача и специальная функция непосредственно связаны с удовлетворением потребностей обслуживаемого контингента сельского сегмента рынка. В результате отношения между предприятиями и организациями системы, а также между ними и внешней средой, охватывают все сферы рынка: производство, распределение, обмен и потребление материальных и духовных благ.

В настоящее время потребительская кооперация нуждается в наличии единой методической базы, позволяющей оперативно и достоверно проводить оценку ее конкурентоспособности и эффективности хозяйствования с целью выработки рациональной стратегии функционирования на рынке. Вопросы управления конкурентоспособностью являются объектом пристального изучения экономики, маркетинга, менеджмента, товароведения и других наук. Формируя и реализуя на рынке систему управления конкурентоспособностью, все они выполняют свою основную функцию – приведение в соответствие спроса и предложения товаров. Проблема управления конкурентоспособностью в сфере торговли и услуг – одна из пограничных областей вышеобозначенных наук и должна рассматриваться комплексно, и ее постановка является весьма своевременной. Экономическая стабильность может быть достигнута только при условии реализации произведенной качественной и конкурентоспособной продукции.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Как известно, одно из принципиальных положений науки об управлении –

управлять можно только тем, что измеримо. Не оценивая показатели в области управления конкурентоспособностью, нельзя ею управлять.

Кратко отдельные вопросы, затрагивающие оценку конкурентоспособности организации, освещались в публикациях П. Вахрина, Ф. Панкратова, А. Фридмана, С. Голика, А. Бурлакова, Т. Чаюн и др. [1, с. 22]. Некоторые моменты, связанные с оценкой конкурентоспособности товаров как составляющей конкурентоспособности организации в целом, имеются в работах белорусских авторов: А. А. Наумчик, Н. Н. Козыревой, Т. В. Емельяновой, Л. В. Мисниковой, Л. К. Климович [1, с. 23]. В качестве критерия оценки выдвигается эффективность деятельности и режим экономии. Вопросы по стратегии и тактике потребительской кооперации в рыночных условиях, о месте и роли ее в структуре рынка, частично излагались в трудах А. Савинского, Н. Писаренко, А. Наумчик, Т. Сырод, С. Виноградовой, А. Капштыка, Е. Попова, В. Сыцко [1, с. 24]. Однако в них не нашел отражения в достаточном объеме комплекс социально-экономических особенностей организации как субъекта оценки конкурентоспособности в условиях рынка. В научных и методических работах НИИ Белкоопсоюза конкурентоспособность потребительской кооперации аналогично рассматривается через эффективность хозяйствования в условиях конкуренции.

Отметим, что в области управления эффективностью хозяйственной деятельности сложились достаточно устойчивые показатели оценки и методы их исчисления. Что касается показателей конкурентоспособности, то они носят дискуссионный характер. И здесь нет устоявшихся приемов. В зависимости от целей оценки и требований практики, виды и группировки показателей конкурентоспособности вполне могут меняться.

Цель исследования. С нашей точки зрения проблемы и с учетом проведенных социологических исследований, конкурентоспособность потребкооперации в целом, и товаров в частности, должна характеризоваться комплексом показателей, а основой выработки стратегии повышения конкурентоспособности должны стать результаты ее оценки на уровне системы. Этому вопросу и посвящено данное исследование.

Основные результаты исследования. Для оценки были выбраны такие групповые показатели, с рядом единичных, их раскрывающих, как: финансовое положение (ликвидность, рыночная устойчивость), состояние внутреннего потенциала (рентабельность хозяйственной деятельности и эффективность управления), коммерческая активность, качество торговли (конкурентоспособность товаров и качество торгового обслуживания), имидж системы.

Расчет конкурентоспособности потребительской кооперации производился по специально разработанной методике с учетом вышеперечисленных показателей. Полученные результаты свидетельствуют, что система в целом имеет удовлетворительный уровень конкурентоспособности с обозначившейся тенденцией к снижению с 2005 – 2016 гг. (таблица 1).

На основании анализа оценки коэффициентов иерархии отраслей, можно утверждать, что каждая отрасль вносит разный вклад в конкурентоспособность системы в целом. Так, наибольший удельный вес в решении обозначенной проблемы принадлежит кооперативной промышленности, затем идут заготовительная отрасль, общественное питание, торговля. Исследуя составляющие торговли, отметим, что слабо функционирует оптовая торговля, некогда достаточно прибыльное звено.

Таблица 1

Результаты оценки конкурентоспособности потребительской кооперации

Уровень конкурентоспособности	Год			
	2005	2010	2015	2016
в сравнении с «эталонным портфелем» показателей	0,76	0,50	0,41	0,41
в сравнении с собственной конкурентоспособностью	1,00	0,659	0,542	0,536
по рыночной доле	1,00	0,660	0,542	0,536

Снижению конкурентоспособности системы за анализируемый период способствовали многие причины. В обобщенном виде назовем некоторые из них: падение физического объема розничного товарооборота, рост издержек обращения в сравнении с ростом доходов, снижение рентабельности, несбалансированность и нерациональность использования ресурсов, рост издержкостоемости, отклонение индекса спроса и индекса структуры удовлетворения спроса от оптимальной величины, высокие розничные цены в результате высоких отпускных цен промышленности на товары и высокие ставок налогов, значительное сужение ассортимента товаров, а как следствие этого – сокращение доли рынка [1, с. 25].

Исследования показывают, что достигнуть цели повышения конкурентоспособности системы потребительской кооперации можно различными способами. Теория и практика оперативного управления выделяют следующие виды стратегий: стратегия стабилизирующего роста, стратегия исследования рынка (освоения новых сегментов), стратегия развития и стратегия сокращения. Учитывая общее стратегическое направление работы, полученные результаты, внутренние

привлекательные условия системы и внешнее благоприятное воздействие, выделено преимущество стратегии развития оптовой торговли, поскольку развивать одновременно все отрасли деятельности потребкооперации нереально ввиду отсутствия ресурсов, сокращения объемов деятельности и убыточности многих организаций и предприятий системы. Обоснованность предлагаемой стратегии подтверждается и расчетными данными оценки уровня конкурентоспособности шести облпотребсоюзов за 2016 год, из которых следует, что наивысшую конкурентоспособность имеют те облпотребсоюзы, где хорошо развита оптовая логистика и нетрадиционные виды деятельности: Могилевский, Брестский, Гомельский [1, с. 26]. В системе Белкоопсоюза также создан крупный логистический центр.

Необходимо также использовать в комплексе и широкий спектр диверсификационной деятельности, позволяющей в значительной мере наращивать объемы собственных товарных ресурсов, повышать рентабельность функционирования на рынке; обеспечивать устойчивое снабжение обслуживаемого населения социальнозначимыми товарами; повышать в структуре розничного товарооборота долю непродовольственных товаров; коммерческую активность; расширять качество и количество предоставляемых населению торговых и бытовых услуг с целью повышения имиджа предприятий и организаций.

Необходимо также укрепление социального партнерства системы с государственными структурами с целью обеспечения для системы льгот по кредитованию и налогообложению; совершенствование индивидуальной работы с потребителем на основе маркетинговых методов стимулирования продаж; укрепление финансовой и платежной дисциплины на основе строжайшей экономии и эффективного, рационального использования привлеченных средств; повышение рентабельности использования ресурсов на основе сбалансированности между всеми их видами.

Выводы. Разработанная система показателей оценки конкурентоспособности позволяет целенаправленно и предметно рассмотреть сильные и слабые стороны в деятельности исследуемого субъекта и обосновать систему направлений и мер по повышению его конкурентоспособности. Вместе с тем, принятая нами система показателей может меняться за счет введения новых показателей в зависимости от особенностей деятельности того или иного субъекта и целей оценки. Соответствующим образом будет меняться и модель оценки с адаптацией применительно к конкретному субъекту рынка. Однако научная корректность таких оценок должна соответствовать реальному положению дел, т. е. требованиям практики. Для оценки

конкурентоспособности потребительской кооперации, с учетом ее особенности и социальной функции, должна использоваться особая методика, которая учитывает не только экономический аспект торговой деятельности, но и совместный вклад всех отраслей системы в конечные результаты хозяйствования, их мультипликационный или синергетический эффект. В основу такой оценки положена стратегия развития системы в целом, с учетом ее многоотраслевого характера, а также экономических и социальных интересов работников и пайщиков системы. Проводимая таким образом оценка может служить ориентиром при выработке управленческих решений со стороны инвесторов, органов управления, местных органов власти, рыночных контрагентов и др., разработке результативной стратегии функционирования и хозяйствования.

Список литературы

1. Целикова, Л. В. Проблемные аспекты в оценке конкурентоспособности организации сферы услуг [Текст] /Л. В. Целикова // Потребительская кооперация. – 2010. – № 2 (29). – С. 22–29.

ПРИБЫЛЬ КАК ОСНОВНОЙ ИСТОЧНИК РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Е. А. Шабельникова,

*А. В. Беляева, Донбасский
государственный технический
университет
г. Алчевск*

Постановка проблемы. Важнейшей финансовой категорией, отражающей положительный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия, характеризующей эффективность производства и свидетельствующей об объеме и качестве продукции, состоянии производительности труда и уровне себестоимости, является прибыль. В условиях современного экономического развития и формирования реальной самостоятельности предприятий, прибыль получила новое содержание, поскольку в рыночных условиях она выступает не только основным источником развития хозяйственной деятельности любого предприятия, но и стимулом его деятельности.

Значительная роль прибыли в развитии предприятия, обеспечении интересов его владельцев, персонала, а также государства, определяет необходимость исследования вопросов эффективного управления формированием прибыли предприятий [2].

В современных условиях происходят изменения, влияющие на подходы к управлению предприятием. Для эффективного управления предприятием в целом, и таким важным показателем как прибыль, в частности, необходима доработка и усовершенствование уже существующих инструментов управления, а также разработка новых, отвечающих современным экономическим условиям деятельности, промышленных отечественных предприятий.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Функционирование современной экономики невозможно без эффективно действующих предприятий всех форм собственности, поскольку каждое из них обеспечивает стабильное развитие отрасли, региона и государства. Исследованию путей улучшения процесса формирования прибыли посвящены труды многих как отечественных, так и зарубежных ученых. Среди них можно выделить Г. Азгальдова, И. Бланка, И. Балабанова, Л. Бадалова, Б. Данилишину, Дж. Джурана, С. Дорогунцова, И. Каца, Г. Крамаренко, М. Коробова, Л. Лигоненко, А. Мазараки, А. Маршалловых, Н. Менкью, М. Мельникову, Л. Емельянович, А. Поддериогина, Р. Солоу, А. Садекова, Р. Сайфулина, А. Стоянова, Н. Ушакову, Н. Чумаченко, А. Шеремета и других.

Цель исследования заключается в дальнейшем развитии теоретических основ определения прибыли, а также обосновании необходимости разработки эффективного инструментария управления прибылью, которая является основным источником развития хозяйственной деятельности предприятия.

Основные результаты исследования. Конечным результатом успешной деятельности предприятия является прибыль – основной источник финансирования прироста оборотных средств, обновления и расширения производства, социального развития предприятия, а также важнейший источник формирования доходной части бюджетов разных уровней. Прибыль играет ведущую роль в финансовом механизме управления социально-экономическим развитием. Данное понятие можно рассматривать в трех основных аспектах: прибыль как экономическая категория; прибыль как финансовый результат; прибыль как форма денежных накоплений [6].

Прибыль как экономическая категория «характеризует отношения, которые складываются в процессе общественного производства» [1], то есть прибыль является частью прибавочной стоимости, созданной, реализованной и готовой к распределению. Прибыль как финансовый результат отражает итоги финансово-хозяйственной деятельности предприятий [1]. Прибыль как форма денежных накоплений является главным источником финансирования экономического и социального

развития [2].

Для того чтобы дать собственное, более содержательное определение термина «прибыль», проанализируем существующий теоретико-понятийный аппарат (таблица 1).

Таблица 1

Определение понятия «прибыль»

Автор	Определение
И. М. Бойчик	Прибыль – это часть дохода, которая остается предприятию после возмещения всех расходов, связанных с производством, реализацией продукции и другими видами деятельности
Л. И. Шваб	Прибыль как обобщающий финансовый показатель деятельности предприятия, это та часть его выручки, которая остается после возмещения всех затрат на производственную и коммерческую деятельность предприятия
А. А. Мазараки	Прибыль как экономический показатель – разница между ценой реализации и себестоимостью продукции (товаров, услуг), между объемом полученной выручки и суммой расходов на изготовление и реализацию продукции
И. А. Бланк	Прибыль – это воплощенный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности и представляет собой разницу между совокупным доходом и совокупными расходами в процессе осуществления предпринимательской деятельности
Л. М. Дзюбенко	Прибыль является основным источником финансирования развития предприятия, совершенствования его материально-технической базы, обеспечения всех форм инвестирования.

Таким образом, прибыль – это важнейший фактор среди основных показателей финансовых результатов деятельности организации, отражающий разницу между доходом субъекта предпринимательства от реализации продукции, товаров и услуг и издержками на ведение хозяйственной деятельности. Для улучшения финансового состояния, повышения конкурентоспособности, в нестабильных условиях внутренней и внешней среды, на предприятии должны предусматриваться мероприятия по обеспечению стабильного роста прибыли [4]. Результативное управление прибылью должно включать в себя целый комплекс взаимосвязанных элементов, основными среди которых являются:

- проведение эффективной кадровой политики;
- повышение эффективности сбытовой политики предприятия;
- снижение непроизводственных расходов путем их нормирования, планирования и анализа.
- повышение качества продукции.

– применение жесткого контроля за всеми расходными статьями.

Таким образом, для эффективного управления предприятием в целом и таким важным показателем как прибыль, в частности, необходимо совершенствование управляемости существующими инструментами.

Одним из самых распространенных путей роста прибыли является увеличение объема производства и реализации продукции. При наличии дополнительного спроса предприятие должно стремиться к завоеванию новых частей рынка, поскольку с каждой проданной единицей товара предприниматель будет иметь дополнительную прибыль. Однако следует отметить, что с ростом объема производства увеличатся и издержки. Более того, на определенном этапе предельные издержки превысят предельный доход, что приведет к убыточности предприятия [5]. Поэтому максимизировать прибыль путем увеличения объема производства можно до того момента, пока предельный доход не будет равен предельным издержкам, а именно до той поры, пока затраты на производство дополнительно выпущенной продукции не будут равны выручке от ее продажи [3].

Ускорение оборачиваемости капитала также способствует увеличению прибыли, поскольку сокращает потребность в привлечении дополнительных финансовых ресурсов и содействует приросту объемов продукции. Однако если производство и реализация продукции являются убыточными, то и ускорение оборачиваемости средств приведет к «проеданию» капитала, а, следовательно, к ухудшению финансового результата предприятия. Поэтому необходимо стремиться к максимальной отдаче капитала.

Выводы. Прибыль предприятия является важной экономической категорией, выступает объектом управления и нуждается в глубоком изучении сущности и форм проявления. В современных условиях происходят изменения, влияющие на подходы к управлению предприятием и возможностям совершенствования их формирования. Эти изменения отражают новую роль прибыли в деятельности предприятия. Будучи источником производственного и социального развития, прибыль занимает ведущее место в обеспечении самофинансирования предприятий, является важной экономической категорией и выступает объектом управления.

С целью повышения результативности деятельности предприятия в перспективе, возникает потребность в разработке стратегии управления предприятием, направленной на совершенствование механизма формирования прибыли. Поскольку лишь эффективное управление прибылью позволит предприятию обрести желаемый уровень доходности. Для максимизации прибыли предприятию необходимо выполнить

комплекс задач по обеспечению роста объемов деятельности, эффективного управления затратами, повышению эффективности использования материально-технической базы, оптимизации состава и структуры оборотных средств, повышению производительности труда и системы управления предприятия.

Список литературы

1. Богачов, В. В. Финансовый инжиниринг [Текст] / В. В. Богачов. – СПб. : Питер, 2013. – 400 с.
2. Бланк И. А. Управление прибылью [Текст] / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2012. – 765 с.
3. Грещак М. Г. Внутренний экономический механизм предприятия [Текст] : учеб. пособие. / М. Г. Грещак, А. Н. Гребешкова – М. : КНЭУ, – 2010. – 103 с.
4. Дзюбенко, Л. Н. Организационно-экономическое обеспечение прибыльности предприятия [Текст] : автореф. дис. канд. экон. наук / Л. Н. Дзюбенко. – М. : 2007. – 22 с.
5. Донец, Л. И. Управление формированием прибыли предприятия в условиях рыночных форм хозяйствования [Текст] : монография / Л. И. Донец, С. М. Баранцева. – Донецк : Изд-во ДНУЭТ, 2009. – 255 с.
6. Экономическая энциклопедия [Текст] : в 3 т. / под ред. С. В. Мочерний и др. М. : Изд.центр «Академия», 2002. Т.2. – 952 с.
7. Орлов, А. А. Планирование прибыли предприятия в условиях рыночной экономики [Текст] : монография / А. А. Орлов, Е. Г. Обильных, Н. И. Гавловская. – Хмельницкий : Изд-во ХНУ, 2009. – 155 с.

ПЛАНИРОВАНИЕ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ БИЗНЕС-ПОРТФЕЛЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

А. С. Губарь,

*Л. В. Балабанова, ГОВПО «Донецкий
национальный университет экономими и
торговли им. М. Туган-Барановского»,
г. Донецк*

Постановка проблемы. В современных условиях рыночных отношений, которые характеризуются усилением роли потребителей, неопределенностью условий функционирования предприятий, ростом степени их зависимости от внешнего окружения, обострением конкурентной борьбы за рынки сбыта товаров, особую актуальность приобретает вопрос эффективного формирования и управления бизнес-портфелем предприятий на основе стратегического маркетинга.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. По результатам проведенного исследования опубликовано семь научных работ и некоторые из них обговаривались на научно-практических

конференциях, в том числе и в международных конференциях, а именно: V Международная научно-практическая Интернет конференция 29 февраля 2016 года, 2 том; Республиканская Международная студенческая конференция 19-20 марта 2015 год; Международная конференция «Инновационные перспективы Донбасса: Инфраструктурное и социально-экономическое развитие» 16 апреля 2016; Научно-практическая Интернет конференция студентов 28 марта 2016 год.

Целью исследования является разработка научно-методических и практических рекомендаций по совершенствованию стратегического управления бизнес-портфелем предприятий в современных условиях.

Основные результаты исследования. Планирование как процесс разработки плана – непрерывный поиск и использование новых путей и способов совершенствования деятельности предприятия в постоянно меняющихся условиях рыночных отношений. План может рассматриваться как модель поведения (настоящего или будущего) фирмы, как система мероприятий, направленных на достижение поставленных целей.

Планирование можно оценить по таким направлениям, как характеристика целей бизнес-портфеля, анализ информационной поддержки, оценка степени достижения бизнес-целей предприятия и оценка конкурентоспособности секторов бизнеса и привлекательности отрасли ПАО «Винтер».

Характеристику целей на предприятии целесообразно проводить с учетом различных классификационных признаков: степень важности, содержание в разрезе факторов среды, форма выражения, уровень управления (таблица 1).

Таблица 1

Характеристика целей по управлению бизнес-портфелем ПАО «Винтер»

Классификационный признак	Виды целей	Наличие или отсутствие целей, в баллах		
		Отсутствие, 1 балл	Частичное наличие, 2 балла	Наличие, 3 балла
1	2	3	4	5
Степень важности	Стратегические цели			
	Тактические цели			
	Оперативные цели			
Содержание	Товарный микроклимат и товарный потенциал	Маркетинговые		
		Управленческие		
		Финансово-хозяйственные		
		Социальные		
		Кадровые		
		Научно-технические и технологические		

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5
В разрезе среды	Внешние			
	Внутренние			
Форма выражения	Качественные			
	Количественные			
Уровень управления	Предприятие			
	Подразделение			
	Работник			
Общая оценка				31
Наличие целей %				64,58 %

Результаты таблицы 1 свидетельствуют о том, что на ПАО «Винтер» вовсе не устанавливаются социальные, научно-технические и технологические цели, а также цели, которые охватывают все предприятие. Устанавливаются только тактические и оперативные цели, и количественные по формам выражения, поэтому потенциал установленных целей составляет лишь 64,58 %, то есть предприятию целесообразно устанавливать цели по всем видам и принимать соответствующие меры по их достижению.

Для анализа информационной поддержки управления бизнес-портфелем на торговом предприятии был использован экспертный метод оценки по критериям: качество проведения маркетинговых исследований факторов, влияющих на управление маркетинговой товарной политикой, уровень использования прогрессивных информационных технологий, качество информации (таблица 2).

Таблица 2

Оценка информационного обеспечения управления бизнес-портфелем
ПАО «Винтер»

Показатели	Вес	ПАО «Винтер»	
		Балльная оценка	Взвешенная оценка
1	2	3	4
1. Качество проведения маркетинговых исследований			
Широта и глубина маркетинговых исследований	0,1	2	0,2
Наличие программ маркетинговых исследований	0,1	3	0,3
Квалификация специалистов, осуществляющих исследования	0,1	3	0,3
Своевременность выполнения задания по проведению исследования	0,1	2	0,2
Итого:	0,4	–	1,0
2. Качество информации			
Своевременность	0,058	2	0,116
Релевантность	0,058	4	0,232
Доступность	0,058	4	0,232

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4
Объективность	0,058	3	0,174
Оперативность	0,058	2	0,116
Актуальность	0,058	3	0,174
Итого:	0,35	–	1,044
3. Уровень использования прогрессивных информационных технологий			
Использование компьютерных технологий для обработки полученной информации	0,123	2	0,246
Формирование банков данных и банков моделей для хранения, обработки и накопления информации	0,127	3	0,381
Итого:	0,25	–	0,627
Общая оценка:	1,0	–	2,671

Проанализировав данные таблицы 2, можно сделать вывод, что на ПАО «Винтер» низкий уровень информационной поддержки. Общая оценка составляет 2,671, что меньше средней оценки, в то же время самый низкий показатель имеет уровень использования прогрессивных информационных технологий (0,627) и качество проведения маркетинговых исследований на данном торговом предприятии.

Таблица 3

Изучение структуры и состава информационных ресурсов

Показатель	Оценка в баллах				
	1	2	3	4	5
Наличие и состав информационных ресурсов на бумажных носителях					
Наличие и состав электронных информационных ресурсов					
Наличие и состав аппаратных и программных средств					
Осуществление определения процессов формирования и маршрутов движения документов					
Проведение анализа информационных потоков: входных и выходных					
Проведение анализа информационных потребностей					
Проведение определения информационных потребностей данной организации					
Проведение анализа места информационной деятельности в структуре должностных обязанностей каждого сотрудника					

Изучив структуру и состав информационных ресурсов (таблица 3) можно сделать вывод, что ПАО «Винтер» имеет 19 баллов из 40 баллов максимально возможных. Это говорит о слабом информационном обеспечении предприятия.

Еще одним критерием оценки процесса планирования

стратегического управления бизнес-портфеля предприятия «Винтер» является оценка степени достижения бизнес-целей предприятия (таблица 4).

Таблица 4

Оценка степени достижения бизнес-целей ПАО «Винтер»

Цели управления бизнес-портфелем	Степень достижения целей, %
Дополнить товарный портфель товарами рыночной новизны	40
Дополнить ассортимент усовершенствованными, модифицированными продуктами	30
Дополнить ассортимент сопутствующими товарами, связанными с теми, которые уже предлагаются	25
Расширить ассортимент за счет товаров, не связанных с теми, которые уже предлагаются	27
Предлагать товары только известных товаропроизводителей с известными товарными марками	53
Предлагать конкурентоспособные товары	30
Предлагать товары повышенного качества	40
Расширить перечень дополнительных услуг	21
Усилить свою рыночную позицию на существующем рынке	15
Привлечь новых потребителей	17
Выйти на новый целевой рынок	17
Средняя оценка	28,64

Данные таблицы 4 свидетельствуют о слабой степени достижения поставленных бизнес-целей в целом 28,64 %. Низкий уровень достижения имеют цели, связанные с усилением рыночных позиций на рынке, привлечением новых потребителей и выходом на новый целевой рынок, расширением перечня дополнительных услуг. Средний уровень достижения имеют такие цели, как предложение товаров известных товаропроизводителей с известными товарными марками, дополнение товарного портфеля новыми, усовершенствованными, модифицированными продуктами, дополнение ассортимента сопутствующими товарами, как связанными так и не связанными с уже предлагаемыми товарами, предложением конкурентоспособных товаров и товаров повышенного качества.

Следующим критерием анализа планирования управления бизнес-портфелем является оценка конкурентоспособности секторов бизнеса и привлекательности отрасли ПАО «Винтер» (таблица 5).

Таблица 5

Оценка конкурентоспособности секторов бизнеса и привлекательности отрасли ПАО «Винтер»

Показатели	Вес	Оценки	
		Оценка в баллах	Взвешенная оценка
1. Показатели конкурентоспособности бизнеса			
1. Относительная доля рынка	0,1	3	0,3
2. Эффективность системы сбыта	0,1	2	0,2
3. Широта ассортимента	0,1	3	0,3
4. Глубина ассортимента	0,1	2	0,2
5. Оборудование помещений	0,1	4	0,4
6. Расположение предприятия	0,1	4	0,4
7. Наличие опыта	0,1	4	0,4
8. Качество товаров	0,1	4	0,4
9. Инновационный потенциал	0,1	3	0,3
10. Уровень сервиса	0,1	3	0,3
Координата 1	1		3,2
2. Показатели привлекательности отрасли			
1. Темп роста отрасли	0,1	4	0,4
2. Средняя цена покупки	0,1	3	0,3
3. Приверженность покупателей к предприятиям	0,1	4	0,4
4. Барьеры входа в отрасль	0,1	4	0,4
5. Влияние поставщиков в отрасли	0,2	3	0,6
6. Влияние государства	0,2	3	0,6
7. Способность товаров к замещению	0,1	3	0,3
8. Имидж отрасли в обществе	0,1	3	0,3
Координата 2	1		3,3

Таким образом, согласно проведенной оценки деятельность ПАО «Винтер» достаточно эффективна в конкурентной среде (3,2 балла). Наибольшую оценку получили следующие показатели: качество товаров (4 балла), наличие опыта (4 балла), расположение предприятия (4 балла) и оборудование помещений (4 балла). Дальнейшего совершенствования требуют: глубина ассортимента (2 балла) и эффективность системы сбыта (2 балла). Привлекательность отрасли обеспечивают такие показатели, как: темп ее роста (4 балла), приверженность покупателей (4 балла) и барьеры входа в отрасль (4 балла).

На основе полученных оценок была построена матрица направленной политики для ПАО «Винтер» (рисунок 1).

		Конкурентоспособность бизнеса			
		1,00	2,33	3,66	5,00
Привлекательность отрасли	5,00	Удвоение объема продаж или сворачивание бизнеса	<i>Стратегия усиления конкурентных преимуществ</i>	Лидер в бизнесе	
	3,66	Осторожное продолжение бизнеса или частичное его сворачивание	<i>Осторожное продолжение бизнеса</i> <i>ПАО «Винтер»</i>	Стратегия роста	
	2,33	Стратегия сворачивания бизнеса	<i>Стратегия частичного сворачивания бизнеса</i>	Стратегия генератора средств	
	1,00				

Рисунок 1 – Матрица направленной политики (модель Shell / DPM)

Таким образом, политика ПАО «Винтер» в условиях нестабильности внешней среды должна быть направлена на осторожное ведение бизнеса.

Вывод. Планирование бизнес-портфеля было оценено по таким направлениям, как характеристика целей, анализ информационной поддержки, оценка степени достижения бизнес-целей предприятия и оценка конкурентоспособности секторов бизнеса и привлекательности отрасли ПАО «Винтер». Оценка целей на предприятии была проведена с учетом таких классификационных признаков: степень важности, содержание в разрезе факторов среды, форма выражения, уровень управления

По результатам исследования можно сделать следующие выводы. На ПАО «Винтер» не устанавливаются социальные, научно-технические и технологические цели, а также цели, которые охватывают все предприятие. Устанавливаются лишь тактические и оперативные цели, а также количественные цели по формам выражения. В целом потенциал установленных целей составляет только 64,58 %. Недостаточный уровень информационной поддержки (2,671 балла), что меньше средней оценки, за счет низкого уровня использования прогрессивных информационных технологий (0,627 балла) и качества проведения маркетинговых исследований (0,4 балла) на данном торговом предприятии. Низкая степень достижения поставленных бизнес-целей 28,64 %. связанных с усилением рыночных позиций на рынке (15 %), привлечением новых потребителей и выхода на новый целевой рынок (17 %).

Таким образом, предприятию ПАО «Винтер» необходимо устанавливать цели по всем основным направлениям деятельности, обеспечить высокую степень их достижения за счет совершенствования, поддержки и повышения конкурентоспособности.

Список литературы

1. Балабанова, Л. В. Стратегічний маркетинг [Текст] : підруч. в 2 т. / В. В. Балабанова, І. В. Холод, Л. В. Балабанова. М-во освіти і науки України ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського ; Каф. маркетинг. менедж. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2011. – Школа маркетингового менеджменту Т.1. – 334 с. – Т.2. – 318 с.
2. Бусыгин, А. В. Эффективный менеджмент [Текст]: учеб. пособие. / А. В. Бусыгин – 5-е изд., доп. и перераб. – М. : Дашков и К, 2012. – 456 с.
3. Быков, С. Ю. Методы повышения эффективности предприятий. Что выбрать? [Текст] / С. Ю. Быков, Ю. М. Быков // Методы менеджмента качества. – 2010. – № 3. – С. 4–8.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

А. А. Кожевникова,

В. А. Харченко, ГОУВПО «Донецкий
национальный технический университет»,
г. Донецк

Постановка проблемы. Процесс формирования кадровой безопасности на любом предприятии является столь же важным, как и обеспечение экономической и информационной безопасности. Нарушение безопасности связано с потерями финансово-экономического характера, угрозами деловой репутации в условиях недобросовестной конкуренции, что может привести к реальному банкротству.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Вопросы изучения кадровой безопасности, угроз безопасности со стороны персонала освещены в научных трудах таких ученых и практиков, как А. Я. Кибанов [1], Р. О. Рыжов [3], В. И. Тараненко [4] и многих других. Кибанов А. Я. выделяет кадровую безопасность в качестве генерального направления кадровой работы, включающего укрепление и развитие кадрового потенциала в соответствии с требованиями рынка с учетом стратегии развития организации.

Целью исследования является выработка направлений обеспечения кадровой безопасности на предприятии в современных условиях хозяйствования.

Основные результаты исследования. Кадровые угрозы

неразрывно связаны с информационными угрозами, т. е. возможностями разглашения коммерческой информации (тайны) о компании в интересах третьих лиц; с экономическими угрозами (например, потерей конкурентных преимуществ). Поэтому важное значение приобретает обеспечение кадровой безопасности с момента принятия сотрудника на работу.

Количество и масштаб экономических преступлений постоянно растет с развитием общества, а наиболее опасным и распространенным их видом являются «преступления» со стороны менеджеров и работников компаний. Сотрудники предприятия, имеющие доступ ко всем, или практически всем, активам предприятия, потенциально способны нанести ущерб организации. В наши дни существуют различные способы преодоления защиты баз данных, их копирования и распространения вне компании. Как подчеркивает А. Я. Кибанов, более трех четвертей преступлений в организациях совершаются сотрудниками, при этом более половины преступлений обнаруживаются случайно [1].

Угрозы предприятию со стороны работающих сотрудников делятся на внешние и внутренние. Внешние угрозы – это действия, не зависящие от воли и сознания сотрудников предприятия. Примером внешних угроз может служить давление на сотрудников извне, наличие лучших условий работы у конкурентов, переманивание сотрудников конкурентами, инфляционные процессы, семейные проблемы и т.д. [3]. К внутренним угрозам относятся умышленные или неумышленные действия персонала организации: несоответствие квалификации персонала предъявляемым требованиям, несовершенно организованная система управления и обучения персонала, непродуктивная система мотивации, недочеты в планировании трудовых ресурсов, снижение количества рационализаторских предложений и инициатив, уход квалифицированных сотрудников, ориентация сотрудников на решение внутренних тактических задач, отсутствие корпоративной политики или ее неэффективная организация, некачественная проверка кандидатов при приеме на работу.

Угрозы со стороны сотрудников не только снижают эффективность работы предприятия, но и наносят ему непосредственный ущерб. На основе проведенного анализа литературных источников [1–5], можно выделить такие основные действия персонала, приводящие к ущербу:

1. Хищение имущества предприятия (корпоративное мошенничество).
2. Использование ресурсов организации (материальных, финансовых, технических, транспортных и т. д.) в собственных целях.
3. Умышленная порча и уничтожение имущества предприятия

(диверсия).

4. Получение заработной платы за невыполняемую работу (саботаж).

5. Шантаж компетентностью (сотрудник считает себя незаменимым в своем профиле).

6. Шантаж полномочиями (концентрация в одних руках полномочий по нескольким должностям).

7. Торговля секретами (продажа конкурентам коммерческой тайны организации).

8. Нарушение дисциплины.

9. Формирование в коллективе негативного морально-психологического климата.

Однако в зависимости от специфики работы предприятия этот перечень может либо уменьшаться, либо увеличиваться.

Для обеспечения стабильности хозяйственной деятельности необходимо учитывать влияние внутренних и внешних угроз предприятию со стороны работников. Главными недочетами в процессе обеспечения кадровой безопасности можно назвать следующие:

1. На руководящую должность назначают сотрудника, который осведомлен только в своей специальности и из-за этого допускает много ошибок при управлении.

2. Сотруднику кроме основных обязанностей поручают дополнительную работу, что приводит к проблемам в трудовом процессе.

3. Некоторые управленцы преднамеренно делают акцент на иерархической подчиненности и в итоге имеют все шансы управлять лишь в авторитарном стиле.

4. Среди управляющих бытует мнение, что сотрудники, получая заработную плату, должны прилагать максимум усилий для выполнения своих обязанностей, без дополнительной мотивации.

5. Разница в зарплате руководящего звена и персонала может быть в несколько раз больше.

6. Текучесть кадров из-за низкой заработной платы.

Следовательно, управляющему звену важно постоянно выявлять различные угрозы и проблемы предприятия для быстрого их устранения и недопущения таких ситуаций вновь. Для предотвращения угроз со стороны сотрудников предприятия нужна внутренняя мотивация персонала, которая считается ключевой предпосылкой увеличения его производительности и заключается в согласовании и связи индивидуальных задач служащих с целями всей организации. Это создает основу для того, чтобы работник имел возможность сосредоточить свой личный потенциал и энергию в важном для организации направлении.

Таким образом, в современных условиях хозяйствования для

обеспечения кадровой безопасности на предприятии необходим комплексный подход к решению данной проблемы. В качестве основных направлений обеспечения кадровой безопасности следует выделить внедрение:

1. Действенной системы стимулов (материальных и моральных).
2. Долговременных деловых отношений сотрудника с компанией и создание условий для карьерного роста.
3. Уважительного отношения ко всем сотрудникам.
4. Безопасной (гибкой) системы увольнения сотрудников.

Выводы. Таким образом, для устойчивого функционирования любого предприятия, важнейшей задачей является выявление и предупреждение рисков и угроз со стороны работающих сотрудников. Формирование безопасности организации, в процессе работы с персоналом, процесс сложный, требующий учета особенностей ведения хозяйственной деятельности. Однако, общим для всех компаний является обеспечение таких направлений защиты от кадровых угроз, как стимулирование трудовой деятельности, стремление к длительному деловому сотрудничеству с работниками, соблюдение этических норм поведения на рабочем месте.

Список литературы

1. Кибанов, А. Я. Управление персоналом организации [Текст] / А. Я. Кибанов. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 638 с.
2. Кадровая безопасность предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://privatecons.ru/uslugi/kadrovaya-bezopasnost-predpriyatiya/>
3. Рыжов, Р. О. Кадровая безопасность: опыт социологической концептуализации [Электронный ресурс]. / Р. О. Рыжов // Проблемы взаимодействия хозяйствующих субъектов реального сектора экономики России: финансово-экономический социально-политический, правовой и гуманитарный аспекты : сб. науч. статей. – СПб. : Институт бизнеса и права, 2011. – С. 43–45: – Режим доступа : <http://www.ibl.ru/konf/151211/index.shtml>
4. Тараненко, В. И. Непродуктивная психология, или Бомба для директора. Визитка: досье на партнера. [Электронный ресурс]. – К. : Ника-Центр, 2004. – 47 с. : – Режим доступа : <http://fictionbook.ru/static/trials/06/29/91/06299121.a4.pdf>
5. Лояльность персонала и безопасность предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://hr-portal.ru/article/loyalnost-personala-i-bezopasnost-predpriyatiya>

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*А. В. Заяц, ГОУВПО «Донецкий
национальный технический университет»,
г. Донецк*

Постановка проблемы. На современном этапе развития рыночных отношений основную задачу экономической политики предприятия стоит представлять как стремление к повышению экономической эффективности, так как ее показатели фактически указывают на способность предприятия выжить в конкурентной среде. Для достижения данной задачи необходимо использовать совокупность методов для управления промышленным предприятием.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Вопросы повышения эффективности предприятия занимались и занимаются сейчас многие ученые, например такие как Н. Краснокутская, Ф. Евдокимов, О. Амоша, С. Покропивный, И. Репина, А. Касьянов и многие другие ученые.

Целью исследования. Является определение и исследование теоретических аспектов повышения эффективности работы промышленного предприятия.

Основные результаты исследования. Проблема организации повышения эффективности функционирования является одной из центральных в рамках деятельности любого предприятия.

Экономическая эффективность предприятия означает его результативность, степень использования ресурсов или отдачу затрат, которая определяется соотношением эффекта (достигнутых результатов) и осуществленных затрат на производство и реализацию продукции. [1]

Экономическую эффективность предприятия так же можно представить как индикатор достигнутых результатов за предшествующий период. Основные принципы эффективности деятельности любого предприятия заключаются в предоставлении потребителям высококачественных продуктов, работ либо услуг, при целесообразном использовании ресурсов, средств для их производства, а также при снижении количества вредных выбросов в окружающую среду. Повышение экономической эффективности производства состоит в увеличении экономических результатов на каждую единицу затрат в процессе использования имеющихся ресурсов [2]. Для определения текущего или ожидаемого уровня экономической эффективности деятельности предприятия необходимо опираться на систему показателей, которые позволяют выявить «узкие» места и в дальнейшем разработать

мероприятия и рекомендации по их устранению. Условно показатели экономической эффективности можно разделить на несколько групп, которые представлены в таблице 1.

Как видно из таблицы, на эффективность экономической деятельности предприятия оказывает влияние множество факторов. Существует ряд мероприятий, направленных на повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия, которые можно условно разделить на три блока: организационно-экономические, технико-технологические и финансово-экономические.

Таблица 1

Показатели экономической эффективности

Группа показателей эффективности	Показатели
Обобщающие показатели	<ul style="list-style-type: none"> – темпы роста производства продукции – производство продукции на 1 ден. ед. затрат – общая рентабельность – снижение затрат на 1 ден. ед. товарной продукции Относительная экономия: <ul style="list-style-type: none"> – основных производственных фондов – нормируемых оборотных средств – материальных затрат (без амортизации) – фонда оплаты труда
Эффективность использования основных фондов	<ul style="list-style-type: none"> – фондоотдача – производство товарной продукции на 1 ден. ед. среднегодовой стоимости оборотных средств
Эффективность использования материальных ресурсов	<ul style="list-style-type: none"> – материальные затраты (без учета амортизации) на 1 ден. ед. товарной продукции – расход важных видов материальных ресурсов в натуральном выражении на 1 ден. ед. товарной продукции
Эффективность использования труда	<ul style="list-style-type: none"> – темпы роста производительности труда – доля прироста продукции в результате повышения производительности труда – экономия живого труда годового количества работников (в сравнении с базисным годом) – отношение прироста заработной платы к приросту производительности труда
Эффективность новой техники	<ul style="list-style-type: none"> – рост производительности труда – снижение себестоимости продукции – относительная экономия материальных ресурсов – экономический эффект в результате внедрения новой техники
Эффективность капитальных вложений	<ul style="list-style-type: none"> – срок окупаемости капитальных вложений Удельные капитальные вложения: <ul style="list-style-type: none"> – на единицу производственной мощности (по главным видам продукции) – на 1 ден. ед. прироста продукции

При внедрении организационно-экономических мероприятий происходят изменения в организационной системе, такие как пересмотр количества работающих для нахождения их оптимальной численности. При наличии на предприятии основных средств, которые не используются целесообразна сдача их в аренду либо консервация временно неиспользуемых мощностей, что сократит затраты на их обслуживание.

Технико-технологические предприятия должны быть нацелены на снижение энергопотребления и модернизацию производства. Осуществление снижения энергопотребления можно достичь за счет выполнения технологических процессов с помощью менее дорогостоящих энергоносителей. Для достижения этого эффекта предприятию необходимо осуществить поиск актуальных технологических решений, которые позволят повысить конкурентоспособность предприятия. Поиск и внедрение новых технологий и новых видов материалов является необходимым условием для повышения эффективности функционирования предприятия.

Финансово-экономические мероприятия по своему содержанию предполагают возможности расширения производства за счет привлечения инвестиционных средств. Источником финансирования может являться как внешний инвестор, так и само предприятие при условии рационального использования и распределения прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Самофинансирование является привлекательным с экономической точки зрения инструментом инвестиций, так как освобождает от необходимости платить за использование денежных средств, но такой способ ввиду часто недостаточности собственных средств считается трудно реализуемым. Лишь умелое использование всей системы перечисленных факторов может обеспечить соответствующие темпы роста эффективности производственно-хозяйственной деятельности. [3].

Выводы. Применение инструментов по повышению эффективности работы промышленного предприятия предполагает анализ показателей экономической эффективности, внедрение мероприятий по ее повышению и контроль их исполнения. Для достижения наилучшего результата следует использовать комплекс мероприятий, который является индивидуальным для каждого предприятия с учетом специфики его деятельности. Рост эффективности работы каждого конкретного предприятия является необходимым условием на пути к повышению социально-экономического благосостояния общества в целом.

Список литературы

1. Головачев, А. С. Экономика организации (предприятия) [Текст]: учеб. пособие / А. С. Головачев. – Минск: Вышэйшая школа, 2015. – 688 с.

2. Горфинкель, В. Я. Экономика предприятия [Текст] / В. Я. Горфинкель, Е. М. Купряков. – М.: Экономическое образование, 2003. – 184 с.
3. Машков, Р. В. Стратегии реструктуризации предприятий в условиях кризисной ситуации [Текст] / Р. В. Машков // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – № 3.

РАЗРАБОТКА ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕННОСТИ АВТОТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ ПАССАЖИРОВ

*С. А. Легкий, Автомобильно-дорожный
институт ГОУВПО «Донецкий
национальный технический университет»,
г. Горловка*

Постановка проблемы. На современном этапе развития рынка автотранспортных услуг, который характеризуется усилением конкуренции, повышением требований к услугам, проблема привлечения потребителей приобретает большое значение. Наиболее эффективным способом решения этой проблемы является предоставление потребителям услуг наивысшей ценности, т. е. услуг, соответствующих их требованиям. Поэтому задача научного обоснования и разработки процесса формирования ценности автотранспортных услуг является актуальной.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Под формированием ценности автотранспортных услуг понимаем процесс создания таких условий для предоставления услуги, при которых она будет максимально приближена к требованиям пассажиров.

Анализ литературных источников [1–3] позволил сделать вывод, что авторы рассматривают процесс формирования ценности услуг в контексте создания цепочки ценности или цепочки добавленной ценности услуг на основе максимального удовлетворения нужд и требований потребителей. При этом процесс формирования ценности эти авторы представляют как совокупность бизнес-процессов предоставления услуг. Однако процессы формирования ценности не могут без усовершенствования быть использованы для формирования ценности автотранспортных услуг. Указанные усовершенствования касаются учета особенностей автотранспортных услуг и их ценности.

Целью исследования является обоснование и разработка процесса формирования ценности автотранспортных услуг в соответствии с требованиями пассажиров.

Основные результаты исследования. Предлагается формировать ценность автотранспортных услуг на основании результатов

маркетингового исследования [4]. Схема алгоритма процесса формирования ценности автотранспортных услуг представлена на рисунке 1.

На первом этапе, на основании результатов маркетингового исследования, устанавливаются желательные параметры услуги, определяющие ее ценность [5].



Рисунок 1 – Схема алгоритма процесса формирования ценности автотранспортных услуг в соответствии с требованиями пассажиров

Второй этап предусматривает корректировку этих параметров в соответствии с действующими нормами, нормативами, положениями в сфере услуг пассажирского автомобильного транспорта. Главная проблема при этом заключается в том, что в Донецкой Народной Республике отсутствуют нормативы на множество параметров

автотранспортной услуги. Поэтому ценность параметров услуги определяется нормативами и положениями [6–9].

На третьем этапе, на основании результатов маркетингового исследования, устанавливается уровень удовлетворенности пассажиров фактическими параметрами услуги K_i^{ϕ} . Если уровень удовлетворенности пассажиров по всем параметрам услуги максимальный ($K_i^{\phi}=1,0$), то считается, что услуга отвечает требованиям пассажиров и имеет максимальную ценность.

В случае, если уровень удовлетворенности пассажиров хотя бы по одному параметру услуги меньше максимального, необходимо разработать и внедрить мероприятия по повышению ценности услуги, что и является содержанием следующих этапов процесса ее формирования.

Далее проводится анализ несоответствия фактических параметров услуги нормативным. Он заключается в установлении взаимосвязи отдельных параметров ценности, их влияния на общую ценность и определении перечня параметров, которые подлежат улучшению.

Следующий этап предусматривает определение направлений повышения ценности услуги. На этом этапе разрабатываются мероприятия по улучшению параметров ценности услуги в соответствии с возможностями предприятия и действующими нормами, нормативами в сфере услуг пассажирского автомобильного транспорта и устанавливается возможный уровень повышения удовлетворенности пассажиров. Уровень удовлетворенности пассажирами качественными параметрами услуги, определяющими ее ценность, рекомендуется повышать до максимального значения ($K_i^{\phi}=1,0$), количественными – рекомендуется определять по рисунку 2.

При этом значения параметров услуги, которые отвечают максимальной ценности, устанавливаются на уровне требований пассажиров, если они находятся в пределах нормативных значений, в противном случае – устанавливаются на уровне нормативных значений. Значение параметров услуги, которые отвечают минимальной ценности, устанавливаются на уровне фактического значения коэффициента удовлетворенности пассажиров.

Установление значений количественных параметров услуги и соответствующих им значений уровня удовлетворенности пассажиров выполняются с учетом возможностей предприятия и определенных нормативов с помощью метода интерполяции, однако при этом можно использовать и методы, основанные на теории нечетких множеств [10].

Далее выполняется этап повышения ценности услуги, который заключается в принятии решения по выбору направлений повышения ценности (установлении улучшенных параметров ценности услуг).

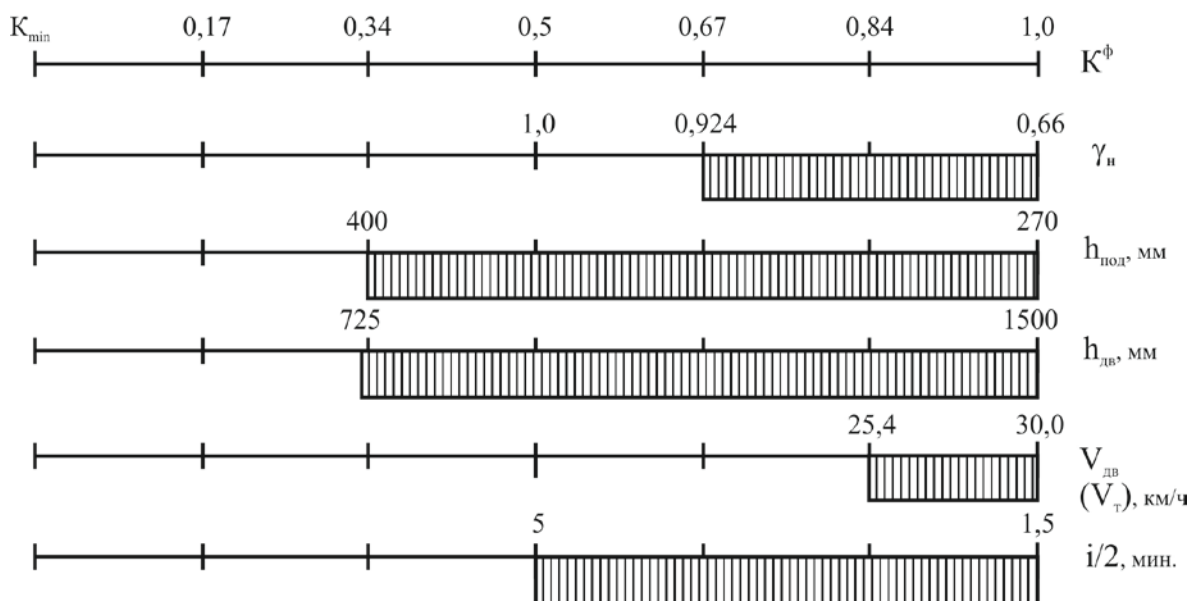


Рисунок 2 – Границы значений количественных параметров автотранспортной услуги, определяющих ее ценность

На заключительном этапе услуга с измененными параметрами (с повышенной ценностью) предоставляется пассажирам.

Выводы. Таким образом, предложено обоснование и разработка процесса формирования ценности автотранспортных услуг в соответствии с требованиями пассажиров. Новизна этого результата заключается в формировании параметров ценности услуг с учетом уровня удовлетворенности пассажиров этими параметрами.

Список литературы

1. Безноева, А. В. Основи формування споживчої цінності як результату взаємодії та інтеграції маркетингу і логістики [Текст] / А. В. Безноева // Механізм регулювання економіки. – 2008. – Т. 2. № 4, – С. 226-232.
2. Калда, К.О. Логістичний підхід до формування ланцюгів створення цінності та вартості авіатранспортної продукції [Текст] / К. О. Калда // Вісник Хмельницького Національного Університету. Економічні науки. – 2009. – № 1. – С. 206–211.
3. Ботнарюк, М. В. Формирование ценности услуг морского транспортного узла: новые ориентиры [Текст] / М. В. Ботнарюк // Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. – № 6. – С. 43–51.
4. Шинкаренко, В. Г. Обґрунтування споживчої цінності послуги пасажирського автомобільного транспорту [Текст] / В. Г. Шинкаренко, С. А. Легкий // Економіка транспортного комплексу: зб. наук. пр. – Х. : ХНАДУ. – 2012. – Вип. 19. – С. 68-79.
5. Шинкаренко, В. Г. Параметри споживчої цінності послуг пасажирського автомобільного транспорту [Текст] / В. Г. Шинкаренко, С. А. Легкий // Економіка транспортного комплексу: зб. наук. пр. – Х. : ХНАДУ. – 2012. – Вип. 20. – С. 102–110.

6. Об утверждении Порядка определения и требований к классу комфортности автобусов [Электронный ресурс] : Приказ Министерства Транспорта Донецкой Народной республики № 222 от 31.03.16 // Официальный интернет-ресурс Министерства транспорта Донецкой Народной Республики. – Режим доступа : <http://donmintrans.ru/d/1/prikaz/Prikaz222.pdf>
7. Об утверждении Методических указаний по государственному санитарному надзору за перевозками населения городским пассажирским транспортом [Электронный ресурс] : Приказ заместителя Главного государственного санитарного врача СССР № 2537–82 от 23 марта 1982 года // Документы СССР. Информационно-правовой портал. – Режим доступа : <http://bestpravo.ru/sss/eh-dokumenty/n8n.htm>
8. Шинкаренко, В. Г. Оценка восприятия потребителями материальной среды предоставления услуг [Текст] / В. Г. Шинкаренко // Экономика транспортного комплекса: сб. науч. пр. – Х. : ХНАДУ. – 2012. – Вип. 20. – С. 5–17.
9. Кузькін, О. Ф. Нормативно-правові аспекти оцінки якості послуг маршрутного пасажирського транспорту загального користування [Текст] / О. Ф. Кузькін // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – Житомир: ЖДТУ. – 2010. – Т. 2. № 2 (53). – С. 79–84.
10. Транспортная логистика: Учебник для транспортных вузов [Текст] / Л. Б. Миротин, Ы. Э. Ташбаев, В. А. Гудков и др.; под общей ред. Л. Б. Миротина. – М. : Экзамен, 2003. – 512 с.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ РЕГИОНА

*И. А. Сичкар, ГОУ ВПО «Донбасская
академия управления и государственной
службы при Главе Донецкой Народной
Республики»,
г. Донецк*

Постановка проблемы. В современных условиях предприятиям очень сложно планировать и осуществлять свою деятельность в долгосрочной перспективе. Поэтому особую актуальность в условиях спада экономического роста приобрел процесс разработки и использования эффективных методов и форм осуществления антикризисного управления предприятием. Негативное влияние тенденций мировой экономики на предприятия вызвало потребность в проведении анализа эффективности процесса управления предприятием, а именно антикризисного управления предприятием и выбора наиболее эффективных форм его осуществления.

Многие ученые говорят о кризисе как о нормальной стадии развития предприятия и одновременно отмечают его катастрофическое значение для каждого отдельного предприятия. В связи с циклическим развитием

экономики предприятия часто сталкиваются с кризисными явлениями, которые пагубно влияют на предприятие, Анализ вопросов антикризисного управления предприятием является достаточно актуальным. В связи с этим возникает необходимость в разработке различных методик по повышению эффективности сохранения капитала, высококвалифицированного штата, разработке новых теоретических и практических рекомендаций, правил, законов по повышению научного обоснования управленческих решений для повышения эффективности, которые принимались бы предприятиями в условиях кризиса.

Анализ предшествующих исследований и публикаций.

Зарубежный опыт показывает, что вопросам антикризисного управления предприятиями, а именно разработке стратегии управления предприятием в кризисных условиях, уделяется значительное внимание, о чем свидетельствуют разработки теории антикризисного менеджмента Э. Альтмана, И. Ансоффа, Р. Акоффа, Т. Таффлера, И. Адизеса, Д. Чампи, М. Хаммера и других.

Проблематика кризисов может заключаться в «невидении» тех процессов, которыми можно управлять и которые надо направлять, но они в этом случае превращаются в стихийные. Кризис может возникнуть и тогда, когда существует стремление управлять неуправляемыми процессами, когда нет механизмов управления, но предпринимаются попытки его осуществления. Все это приводит к пустой трате ресурсов. Вся совокупность факторов платежеспособности сводится к двум аспектам: внешние по отношению к предприятию, на которые оно не может влиять или его влияние может быть незначительным; внутренние, проявляющиеся в зависимости от организации деятельности самого предприятия. Возникает потребность в формулировке качественно новых теоретических и практических принципов антикризисного управления предприятием и обобщения инструментария его осуществления.

Целью работы является исследование вопросов антикризисного управления предприятием и определения основных направлений антикризисного управления предприятием на основе антикризисной программы; анализ проблем эффективности антикризисного управления предприятием и механизмов повышения эффективности управленческой деятельности в условиях кризиса.

Основные результаты исследования. Понятие «повышение эффективности предприятия в условиях кризиса» возникло сравнительно недавно и представляет собой процесс применения форм, методов и процедур, направленных на социально – экономическое оздоровление финансово-хозяйственной деятельности предпринимателя, предприятия, отрасли, создания и развитие условий для выхода из кризисного состояния

экономики региона.

Антикризисное управление – это управление, которое направлено на предвидение опасности кризиса, анализ его симптомов и устранение угроз появления кризисных ситуаций, а в случае их появления – анализ и принятие быстрых мер ликвидационного характера с наименьшими потерями и негативными последствиями. Большое значение для дальнейшего развития предприятия при этом имеет использование факторов кризиса.

Возможность антикризисного управления определяется в первую очередь человеческим фактором. Только осознанная деятельность человека позволяет искать и находить пути выхода из критических ситуаций, концентрировать усилия для решения наиболее сложных и болезненных проблем, накапливать опыт преодоления кризисов и творчески использовать его с учетом реалий текущей макроситуации и особенностей хозяйственной системы предприятия [1, с. 23].

Таким образом, основной целью антикризисного управления является обеспечение хороших результатов (запланированных или случайных) с помощью дееспособной организации, которая достигается путем использования окружения, на основе хорошо поставленного управления людьми и коммуникациями.

Объектом антикризисного управления является возникновение и углубление кризиса развития предприятия, который имеет негативные последствия для жизнедеятельности предприятия, их устранения и предотвращения.

Раскрывая сущность антикризисного управления, принято выделять пять функций антикризисного управления: 1) определение целей; 2) планирование; 3) организация; 4) мотивация; 5) контроль.

Всю совокупность проблем, которые решает антикризисное управление, можно представить следующими группами.

Первая группа включает проблемы распознавания предкризисных ситуаций.

Вторая группа проблем антикризисного управления связана с ключевыми сферами жизнедеятельности организации.

Проблематику антикризисного управления можно представить и дифференциацией технологий управления (третья группа проблем). Она включает в наиболее общем виде проблемы прогнозирования кризисов и вариантов поведения социально-экономической системы в кризисном состоянии, проблемы поиска необходимой информации и разработки управленческих решений. Проблемы анализа и оценки кризисных ситуаций также имеют большое значение. Здесь существует огромное количество ограничений по времени, квалификации персонала,

методологии и организации решения проблем в условиях кризисного функционирования организации, недостаточности информации и др. В этой же группе можно рассматривать и проблемы разработки инновационных стратегий, которые способствуют выводу организации из кризиса.

Четвертая группа проблем включает конфликтологию и отбор персонала, который всегда сопровождает кризисные ситуации [2, с. 66].

На промышленных предприятиях возникает потребность в развитии концепции стабильного менеджмента (задачами которого является стабилизация ситуации, недопущения дальнейшего углубления кризиса, заблаговременное предупреждение кризисных явлений и оперативное внедрение стабилизационных мероприятий), который и будет являться основой антикризисного управления предприятием.

Эффективность антикризисного управления на предприятии можно повысить путем разработки комплексной антикризисной программы. При разработке и реализации антикризисной программы администрация предприятий должна опираться на собственные силы и возможности, или привлекать стороннего инвестора (санатора), осуществлять контроль над процессом ее реализации; разрабатывать и внедрять систему предотвращения кризисных явлений в будущем.

Антикризисная программа деятельности предприятия – это система комплексных мероприятий по выходу предприятия из кризиса, которая предусматривает смягчение, предупреждение или преодоление негативных тенденций развития предприятия. Для эффективного решения задач антикризисного менеджмента на предприятиях программа антикризисного управления должна состоять из мероприятий, разработанных в рамках следующих направлений: маркетинговая политика, управление персоналом, финансовое управление, инвестиционная политика организационное управление и операционный менеджмент. Реализация антикризисной программы нуждается в согласовании и координации действий всех перечисленных выше направлений [3, с. 88]. Эффективное и одновременное внедрение мероприятий в рамках этих направлений позволит вывести предприятие из состояния кризиса и обеспечит его финансовое оздоровление.

Выводы. Оценка эффективности антикризисного управления проводится по такой системе критериев:

- достигнутое изменение важнейших показателей хозяйственно-финансовой деятельности и финансового состояния предприятия за период антикризисного управления (в сравнении с начала периода реализации антикризисных процедур);
- скорость получения положительных изменений на единицу

времени, то есть прирост обобщающих показателей ведения хозяйства, полученный за один часовой интервал (неделя, месяц, квартал);

- получение положительного экономического эффекта;
- полнота изменений для возобновления параметров жизнеспособности предприятия.

Определенные критерии могут стать базой построения системы локальных и общих показателей эффективности антикризисного управления, с помощью которых могут оцениваться альтернативные антикризисные предложения и формироваться заключение об эффективности системы антикризисного управления предприятием в целом [3, с. 125].

Кризисные явления лучше прогнозировать, чем ликвидировать, потому что ликвидировать их почти невозможно. Поэтому успех деятельности предприятия зависит от предварительной подготовки антикризисного управления к будущим рискам. Предварительная подготовка программы антикризисных мероприятий поможет значительно минимизировать негативное влияние кризисных явлений на предприятие и позволит ему быть успешным и конкурентоспособным в условиях кризиса. Создание необходимых резервов (ресурсных, финансовых, материальных) поможет действовать предприятиям в условиях кризиса более эффективно. Необходимым является дальнейшее исследование конкурентоспособности, адаптации, гибкости производства и персонала в условиях кризиса, а также системы антикризисных стратегий.

Список литературы

1. Войтоловский, Н. В. Управление стратегическим развитием кризисного предприятия [Текст] / Н. В. Войтоловский, С. Б. Рябов. – СПб. : СПбГЭУ. 2013. – 111 с.
2. Горелова, Г. В. Исследование слабоструктурированных проблем социально-экономических систем: когнитивный подход [Текст] / Г. В. Горелова, Е. Н. Захарова, С. А. Радченко. – Ростов н/Д. : РГУ. – 2006. – 332 с.
3. Жарковская, Е. П. Антикризисное управление [Текст] / Е. П. Жарковская, Б. Е. Бродский. – М. : Омега-Л. – 2007. – 368 с.

МАРКЕТИНГОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР ЕГО УСПЕШНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ

О. А. Гушуватая,

А. Г. Виноградов, ГОУВПО «Донецкий
национальный технический университет»,
г. Донецк

Постановка проблемы. В настоящее время для того, чтобы национальная экономика функционировала и развивалась, показывая положительные тенденции, важен переход народнохозяйственного комплекса, в целом и составляющих его отраслей, к устойчивому развитию. А отраслевая устойчивость может быть достигнута только на основе эффективного функционирования предприятий. Предприятия являются основным структурообразующим звеном экономики, соединяя для производства продукции финансовые, трудовые и материальные ресурсы.

Наиболее актуальной задачей для формирования и совершенствования деятельности любого предприятия является поиск факторов, которые могут создать стратегический фундамент для его устойчивого развития в условиях нестабильности внешней среды. Такой стратегический фундамент основывается на принятии управленческих решений, которые направлены на создание положительного образа предприятия, рост конкурентоспособности продукции, формирование лояльности потребителей, наращивание инвестиционной привлекательности предприятия. Базисом успешного развития предприятия в стратегической перспективе является его маркетинговая устойчивость.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Сущность маркетинговой устойчивости предприятия изучали многие исследователи, такие как: О. В. Тур, Н. Н. Гуржий, О. С. Дуброва, М. В. Самосудов, Л. А. Юзыка и др. Авторы рассматривают данное понятие с разных точек зрения, из чего следует, что маркетинговая устойчивость является неотъемлемой составляющей общей устойчивости, которая аккумулирует в себе экономическую устойчивость, социальную и экологическую. Учитывая постоянно изменяющуюся рыночную конъюнктуру и высокую динамику развития рынков товаров и услуг, инновационность инструментов маркетинга, которыми располагают предприятия, достаточно высокий уровень их зависимости от изменения

макроэкономических и социально-политических процессов в мире, следует выделить ключевые компоненты данного понятия.

Целью исследования является уточнение сущности, отдельных характеристик и условий формирования маркетинговой устойчивости как фактора успешности функционирования и развития предприятия на фоне нестабильности рыночной среды.

Основные результаты исследования. Сегодня наблюдается тесное взаимодействие предприятия с рынком, вследствие чего предприятие должно заботиться о повышении своего имиджа. Например, в [1] маркетинговая (рыночная) устойчивость рассматривается как отражение способности предприятия удовлетворять потребности потребителей посредством продвижения востребованного рынком ассортимента выпускаемых изделий с позиций количества, цены, качества, потребности рынка в новых изделиях, которые с позиций техники и технологии соответствуют профилю предприятия, а также возможности освоения новых рынков сбыта. А в [2] маркетинговая устойчивость – это один из основных элементов устойчивого развития предприятия.

Среди факторов, влияющих на маркетинговую устойчивость, выделяют рекламу, уровень доходов потребителей, наличие спроса и предложения [3]. К выделенным факторам следует добавить также маркетинговые исследования, от регулярности и уровня проведения которых зависит эффективное сегментирование рынка, конкретизация целевых рынков, знание потребительского поведения, конкурентов и т. д., что предопределяет способность предприятия противостоять негативному воздействию внешней среды и эффективно использовать свои ресурсы.

Маркетинговая устойчивость – это способность предприятия удерживать прочную конкурентоспособную позицию на рынке, достигать запланированного объема продаж, адаптироваться к изменениям рыночной конъюнктуры и отвечать настоящим и будущим запросам потребителей по соотношению качество/цена [4].

Маркетинговая устойчивость отражает совокупность маркетинговых стратегий, гарантирующих получение точной и объективной информации о спросе на различных сегментах рынка, уменьшение риска нерегулярного получения заказов, эффективность рекламной политики, стимулирование продаж, повышение рейтинга предприятия, изучение зависимости предприятия от рыночных факторов, которыми могут быть эластичность спроса, емкость рынка, конкуренция. Маркетинговая устойчивость предприятия предполагает максимально возможное использование рыночных условий, всех коммерческих факторов для достижения основной цели – получения прибыли. Данная ориентация стратегии устойчивости определяет совокупность тактических приемов выхода на

рынок, способствует укреплению конкурентных позиций, оптимизации сбыта и активному воздействию на сферу реализации через разработку системы мер.

Маркетинговая устойчивость является составляющей эффективного менеджмента, важным рычагом принятия активных управленческих решений. Причем менеджмент и маркетинг являются согласованными видами деятельности. Если менеджмент разрабатывает цели, формирует ресурсы с последующей оценкой результатов, то маркетинг является средством достижения целей, а маркетинговый менеджмент – важной составляющей системы управления в целом.

Анализ маркетинговой устойчивости позволяет повысить эффективность маркетинговой деятельности, усилить конкурентную позицию предприятия в рыночной среде. Оценка маркетинговой устойчивости выполняется по следующим направлениям: объем сбыта, который дает возможность изучить информацию о реализации товаров и характеризует эффективность проводимой маркетинговой политики; доля рынка предприятия, которая дает возможность выявить рыночное положение предприятия по отношению к основным конкурентам; уровень маркетинговых затрат, который позволяет оценить оптимальность затрат на маркетинговую деятельность; анализ объемов товарооборота, который определяет масштаб деятельности предприятия.

Выводы. Таким образом, маркетинговая устойчивость предприятия в современных условиях должна стать важным стратегическим ориентиром управления конкурентоспособностью предприятия. Без маркетинговой направленности управления, которое позволяет эффективнее удовлетворять потребности благодаря обмену и получать запланированный результат, удерживать конкурентные позиции на рынке, адаптироваться к изменениям рыночной конъюнктуры, предприятие не сможет стабильно функционировать, развиваться и позиционировать себя на рынке, что может привести к значительным финансовым потерям или банкротству. Поэтому дальнейшие исследования будут направлены на разработку направлений формирования стратегических маркетинговых программ предприятия с учетом обеспечения и поддержания его маркетинговой устойчивости.

Список литературы

1. Трубицков, С. В. Оценка устойчивого развития промышленного предприятия в современных условиях [Текст] / С. В. Трубицков, Е. Б. Бородуля // Научные ведомости Белгородского государственного университета. – 2011. – № 1 (96). Вып. – 17/1. – С. 73–80. – (Серия: История. Политология. Экономика. Информатика).
2. Кондраурова, Д. С. Совершенствование механизма управления устойчивым

- развитием промышленного предприятия [Текст]: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук: (08.00.05) / Д. С. Кондраурова. – Самара: Самарский гос. экономический университет. – 2015. – 26 с.
3. Кокин, А.С. Показатели устойчивости организации [Текст] / А. С. Кокин, Г. Н. Яковлева // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. – 2010. – № 3 (1). – С. 256–261.
 4. Дуброва, О. С. Стратегічна стійкість підприємства: складові та напрями її забезпечення [Текст] / О.С. Дуброва // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – Т. 1. – № 1. – С. 15–19.

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

И. С. Завальнюк,

О. И. Черноус, Автомобильно-дорожный институт ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Горловка

Постановка проблемы. Развитие и восстановление транспортной инфраструктуры Донецкой Народной Республики является одним из основных условий обеспечения экономического роста региона, повышения конкурентоспособности, эффективности и оптимизации затрат реального сектора экономики и повышения качества жизни населения. Исторически сложилось, что финансирование транспортной инфраструктуры осуществляется за счет государственных или муниципальных средств. На сегодняшний день руководство Донецкой Народной Республики преимущественно направляет денежные ресурсы на восстановление элементов транспортной инфраструктуры, разрушенных в ходе военных действий. Тем не менее с каждым годом растет разрыв между планируемыми и фактическими вложениями. Это свидетельствует о необходимости привлечения инвестиционных средств к финансированию инфраструктурных проектов.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Некоторые направления финансирования транспортной инфраструктуры были тщательно рассмотрены в работах С. Кожина [1] и Ю. Голицына [2]. Особое значение транспорта в развитии экономики страны подчеркивали А. Смит, М. Ломоносов, Н. Баранский, Н. Мироненко, Г. Лаппо, В. Якунин и др. Все они указывали на то, что транспорт выполняет ряд особо значимых функций, к которым относятся: экономическая – проявляется в обеспечении координации всех отраслей экономики; культурная – распространение эстетических ценностей; социальная –

проявляется в экономии времени индивидуума, облегчении труда и повышении его производительности; научная, смысл которой двоякий, – с одной стороны, транспорт нуждается в совершенствовании, а с другой стороны – транспорт позволяет развиваться различным направлениям в науке; оборонная функция – способность стремительной передислокации войск, народонаселения, производства военной техники [3, с. 27].

Цель работы – выявление проблем финансирования транспортной инфраструктуры Донецкой Народной Республики.

Основные результаты исследования. Транспортная инфраструктура – это система коммуникаций и объектов городского, пригородного и междугородного пассажирского и грузового транспорта, включающая улично-дорожную сеть, полосы и сооружения внеуличного транспорта, объекты сервиса пассажиров и погрузки-разгрузки грузов, предприятия сохранения и технического сервиса транспортных средств [4, с. 45].

В результате регулярных обстрелов в Донецкой Народной Республике существенно пострадали автомобильные и железнодорожные магистрали. Министерство транспорта Донецкой Народной Республики систематически мониторит размер нанесенного материального ущерба и формирует сметы на ремонтно-восстановительные работы дорожно-транспортной инфраструктуры. За период с 2014 г. по 2016 г. разрушены и повреждены 313 сооружений, 33 железнодорожных моста, 1826 участков рельсового пути, шпал, земельного полотна, находящихся в ведении Министерства транспорта ДНР. Разрушено 24 автомобильных моста, имеются множественные повреждения дорожного полотна.

В начале 2017 г. интенсивность обстрелов усилилась и количество поврежденных строений увеличилось. Поэтому в ряде случаев восстановительные работы ограничиваются только самым необходимым ремонтом, не требующим вложения больших материальных средств. По возможности используются бывшие в употреблении стройматериалы. На 258 объектах работы приостановлены из-за нехватки строительных материалов и горюче-смазочных материалов для работы машин и механизмов. Необходимый объем финансирования для восстановления составляет 192,483 млн руб. Несмотря на постоянные обстрелы, железнодорожники пытаются восстанавливать разрушенные объекты. На сегодняшний день из 301 запланированных объектов работы ведутся на 36. На остальных разрушенных объектах железной дороги работы временно приостановлены в связи с боевыми действиями на линии соприкосновения, а также с отсутствием строительных и горюче-смазочных материалов.

На данный момент из 33 поврежденных железнодорожных мостов

восстановлено 22, на которых открыто движение по временной или постоянной схеме. 11 железнодорожных мостов пока не восстановлены, движение по ним закрыто. Для восстановления 5 мостов требуется проведение проектных работ, по двум из которых выданы задания подведомственному Министерству транспорта ДНР проектному институту ГП «Донжелдорпроект». Необходимый объем финансирования для восстановления железнодорожных мостов составляет 211,143 млн руб.

Основным участком восстановления на данный момент является Дебальцевский железнодорожный узел. Из 129 запланированных к восстановлению объектов работы ведутся на 25. Службой строительного эксплуатационного управления г. Дебальцево планируется восстановить 52 объекта, работы идут на 15 объектах. Остальные 77 планируются к восстановлению другими службами ГП «Донецкая железная дорога». Сбор и уточнение информации по узлу Дебальцево продолжается по мере получения безопасного доступа к объектам обследования. Совместно с Отделом управления по восстановлению г. Дебальцево и службами-балансодержателями ГП «Донецкой железной дороги» на данный момент уже обследованы 43 объекта на предмет оценки объемов разрушений.

В настоящее время положение с восстановлением железнодорожных магистралей Донбасса существенно изменилось в лучшую сторону. В адрес Министерства транспорта ДНР начали поступать гуманитарные грузы целевого назначения – на восстановление железной дороги. На данный момент восстановлено 22 объекта инфраструктуры, 33 объекта восстанавливаются. Стоимость выполненных работ составляет с начала реконструкции 39,815 млн руб.

Более критичной является ситуация с разрушенным автодорожным хозяйством. В течение 2015 г. совместно с подведомственным Министерству транспорта ДНР ГП «Донецкий проектно-изыскательский институт автодорожного хозяйства «Донавтопроект» и привлеченной специализированной организацией ООО «Мост-1» проведен осмотр 13 автодорожных мостов и путепроводов, находящихся в ведении Министерства транспорта ДНР, и 10 мостов и путепроводов, находящихся в ведении местных органов самоуправления. Определена очередность и срочность проведения ремонта. Однако отсутствие финансирования капитальных работ за счет бюджета не позволяет в полной мере проводить восстановление даже первоочередных объектов. Министерством транспорта ДНР сейчас ведется работа по привлечению необходимых финансовых и материальных средств, в том числе, и за счет гуманитарной помощи.

Министерство транспорта ДНР продолжает восстанавливать

транспортную инфраструктуру Республики. При этом важнейшей задачей является восстановление и расширение транспортной сети Республики. На 2017 г. запланирован большой объем проектно-изыскательских работ по ремонту автодорожных мостов и путепроводов. Уже ведется восстановление поврежденных участков шоссейных дорог. Структурными подразделениями Министерства транспорта ДНР совместно с городскими органами самоуправления ведется ремонт проезжей части в г. Макеевка, г. Горловка, г. Харцызск и других городах Республики.

При благоприятных военно-политических условиях в 2017 г. планируется возобновить строительство автодороги Донецк – Харцызск – Амвросиевка – КПП «Успенка» на участке Донецк-Кутейниково. Строительство этой автомобильной магистрали позволит существенно увеличить пропускную способность в направлении Российской Федерации по кратчайшему пути. Планы по созданию этой магистрали существовали еще до начала боевых действий в Донбассе. Все строительные работы были разбиты на три этапа, однако земляные работы по подготовке полотна были лишь в начальной стадии.

Выводы. Отсутствие финансирования капитальных работ за счет бюджета не позволяет в полной мере проводить восстановление даже первоочередных объектов, поэтому ведется работа по привлечению необходимых финансовых и материальных средств, в том числе и за счет гуманитарной помощи.

Список литературы

1. Кожин, С. В. Старые и новые источники финансирования транспортной инфраструктуры России [Текст] / С. В. Кожин // Российское предпринимательство. – 2012. № 24 (222). – С. 149–154.
2. Голицын, Ю. П. Какой нынче век на дворе? (К вопросу об использовании опыта XIX в.) [Текст] / Ю. П. Голицын // Рынок ценных бумаг. – 2012. – № 9. – С. 92–94.
3. Якунин, В. И. Экономика транспорта. Политическое измерение транспортного развития [Текст] / В. И. Якунин. – М. : Экономика, – 2006. – 432 с.
4. Щербанин, Ю. Ф. Транспортная инфраструктура [Текст]: учеб. пособие / Ю. Ф. Щербанин. – М. : ЭЛИТ-2000, – 2011. – 96 с.

КЛАССИФИКАЦИЯ НЕГАТИВНЫХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ТРАНСПОРТА И ЛОГИСТИКИ

И. И. Везелев, Автомобильно-дорожный институт ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Горловка

Постановка проблемы. Экономическая безопасность оказывает значительное влияние на экономический результат хозяйственной деятельности предприятий транспорта. Однако, неизученность факторов, оказывающих влияние на экономическую безопасность транспортных предприятий, не позволяет своевременно определить экономическое состояние организации и затрудняет осуществление необходимых мер реагирования. В результате наблюдается снижение спроса на перевозки, что приводит к увеличению количества нерентабельных и убыточных предприятий транспорта. Предотвращение и противодействие образованию указанных негативных последствий возможно при условии достаточного изучения влияния факторов на экономическую безопасность предприятий транспорта и реализации мероприятий, устраняющих их негативное воздействие.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Результаты исследований системы и механизма обеспечения экономической безопасности предприятий отражены в научных трудах ученых: А. Арефьевой, С. Арефьева, А. Бондаренко, К. Гэлбрейта, М. Дженсена, С. Деминского, А. Козаченко, А. Ляшенко, Дж. Минза, М. Миллера, И. Репиной, В. Пономарева, А. Штангрет, и других. Теоретико-методические вопросы обеспечения экономической безопасности предприятий транспорта раскрыты в результатах исследований А. Судаковой, В. Кобы, С. Мизюка, В. Мизюка, А. Калиниченко, Н. Примачова, А. Собакарь, М. Шелухина, С. Шкарлета, И. Шульги и других. Научные достижения указанных исследователей касаются общих принципов и методов обеспечения экономической безопасности предприятий, в том числе транспортных.

Целью исследования является развитие теоретических основ по изучению негативного влияния различных факторов на экономическую безопасность предприятий транспорта и логистики.

Основные результаты исследования. Кризисы, как правило, сопровождаются различными негативными явлениями в экономике: распространением недобросовестной конкуренции, промышленным шпионажем, ростом преступности, появлением коррупции, увеличением

доли теневого сектора экономики, производством некачественной продукции и предоставлением некачественных услуг [1]. Характерные для современного этапа интенсивные процессы социализации всех сфер общественной жизни, всей совокупности общественных отношений требуют пересмотра существующих взглядов на проблемы безопасности, в том числе и транспортной.

В последнее время, при определении понятия «экономическая безопасность» стало преобладать мнение, что его содержание отражает такое состояние предприятия, которое обеспечивает способность противостоять неблагоприятным внешним воздействиям. В этой связи экономическая безопасность предприятия стала рассматриваться гораздо шире – как возможность обеспечения его устойчивости в различных, в том числе и в неблагоприятных условиях, которые складываются во внешней среде, вне зависимости от характера их влияния на деятельность предприятия, масштаба и характера внутренних изменений [2].

Четкое понимание транспортной безопасности как социальной категории объективно предполагает обязательную консолидацию усилий государства, коммерческих структур, страховых компаний, общественных организаций с целью преодоления нынешней кризисной ситуации и повышения транспортной безопасности до необходимого уровня. Изменение факторов и условий хозяйствования обуславливает появление новых требований и возможностей для обеспечения устойчивого функционирования и развития предприятий. Основные тенденции изменений в глобальной экономической среде заключаются в следующем:

во-первых, главным ресурсом успешных предприятий становится человеческий интеллект. Акцент меняется с управления техническими системами на управление знаниями, поиск и использование творческого потенциала работников, их самоорганизацию, управление поведением людей в организации;

во-вторых, предприятия должны иметь необходимую гибкость чтобы адаптироваться к динамичной внешней среде и быстро перестраивать процесс создания новых продуктов и услуг с учетом изменения потребностей;

в-третьих, предприятия расширяют спектр привлекаемых ресурсов. Бизнес быстро осваивает достижения различных наук и отраслей благодаря объединению усилий людей разных специальностей, компетенций, культур и религиозных убеждений;

в-четвертых, успех предприятий определяется не только инновациями, но и надежной репутацией. Положительная корпоративная этика, гражданская и социальная ответственность бизнеса становятся все более привлекательными для перспективных кадров и потребителей.



Рисунок 1 – Классификация факторов негативно, влияющих на экономическую безопасность предприятий транспорта и логистики в Донецком регионе [4, 5, 6]

в-пятых, предприятия используют сочетание конкуренции с сотрудничеством, становятся частью различных сетей и партнерств, охватывающих как другой бизнес, так и университеты, государственные предприятия, профессиональные ассоциации [3, с. 106–109].

Надежное обеспечение экономической безопасности на транспорте в связи с влиянием вышеперечисленных тенденций стало для многих стран

мира одной из самых актуальных задач. Необходимо отметить, что факторы, влияющие на экономическую безопасность предприятий транспорта, по-прежнему не исследовались. На сегодня нерешенным вопросом остается оценка влияния этих факторов и угроз.

На рис. 1 изображены две группы факторов – внешние и внутренние, которые имеют существенное влияние на уровень экономической безопасности предприятий.

Выводы. Таким образом, экономическая безопасность предприятий – это процесс эффективного использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов с учетом отраслевой специфики и особенностей операционной деятельности в направлениях сохранения функциональности и создания условий дальнейшего экономического развития.

Список литературы

1. Захаров О. І. Забезпечення економічної безпеки підприємства в процесі стратегічного управління [Текст] / О. І. Захаров // Проблеми інформатизації та управління. – К. : НАУ, 2003. – Вип. 6. – С. 226–228.
2. Мілявський М. Ю. Організаційно-економічний механізм корпоративного контролю діяльності машинобудівних підприємств [Текст] / М. Ю. Мілявський // Вісн. ДУЕП. – 2009. – № 2. – С. 185–192.
3. Аверічев І. М. Рівень економічної безпеки як критерій відбору учасників реалізації проектів державно-приватного партнерства на водному транспорті [Текст] / І. М. Аверічев // Вісник Донецького національного університету. Серія В Економіка і право. – 2015. № 1 С. 7–9.
4. Бендиков М. А. Экономическая безопасность промышленного предприятия (организационно-методический аспект) [Текст] / М. А. Бендиков // Консультант директора. – 2000. – № 2. – С. 7–13.
5. Нікітіна А. В. Управління економічною безпекою автотранспортних підприємств / А. В. Нікітіна [Текст]: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. – Харків, 2015. – 20 с.
6. Шкарлет С. М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект: [Текст] монографія / Шкарлет С.М. – К. : Книжкове вид-во НАУ, 2007. – 436 с.

МИССИЯ И ЦЕЛИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Т. А. Коваленко,

Е. П. Мельникова, *Автомобильно-дорожный институт ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Горловка*

Постановка проблемы. Химическая промышленность является одной из традиционных для нашей республики. На сегодня, в условиях неопределенности внутренней среды и наличия внешних рисков, предприятия химической отрасли вынуждены приспосабливаться к нерелевантным факторам, пересматривать политику и стратегию с учетом особенностей и современных тенденций.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Проблемы устойчивого развития исследовали в своих трудах известные зарубежные ученые, среди которых Денис и Донелла Медоуз и И. Рандерс [1], Г. Дейли [2]. Среди российских ученых – Н. Давыдова [3], М. А. Кувшинов [4], А. Тимофеева [3] и А. Д. Урсул [5]. Учеными были рассмотрены теоретические аспекты устойчивого развития, проанализированы актуальные задачи его реализации, рассмотрены региональные и отраслевые особенности.

Целью исследования является изучение особенностей формирования миссии и системы целей для предприятия химической отрасли.

Основные результаты исследования. Устойчивое развитие как гармоничный, сбалансированный, бесконфликтный прогресс всей земной цивилизации, групп стран, а также отдельно взятых государств, отраслей, предприятий направлен на решение комплекса экономических, социальных и экологических вопросов, касающихся «сохранения окружающей среды, ликвидации бедности, эксплуатации и дискриминации как каждого отдельного человека, так и целых народов или групп населения, в том числе по этническим, расовым или половым признакам» [2].

Устойчивое развитие предприятий химической отрасли как управляемый процесс означает, что такое развитие может быть обеспечено на основе использования системного подхода относительно устойчивого экономического роста в условиях реализации научно-технических достижений и инновационных преимуществ, усиления взаимодействия в инновационной среде, а также масштабном

привлечении человеческих ресурсов и достижения экологического равновесия за счет технологической модернизации предприятий.

Сейчас лишь отдельными предприятиями химической промышленности осуществляется постоянная работа по совершенствованию деятельности в сфере охраны труда, безопасности производства, предотвращения негативного влияния процессов и продуктов производства на здоровье человека и окружающую среду. Поэтому на предприятиях химической промышленности должны быть проведены следующие мероприятия:

1. Определение цели и задачи в сфере экологии, профессионального здоровья и безопасности труда на уровне каждого подразделения. Разработка и выполнение планов комплексных мероприятий по улучшению экологии и охраны труда.

2. Создание отделов по охране окружающей среды.

3. Осуществление промышленно-санитарными лабораториями круглосуточного контроля за состоянием воздушной среды, качеством промышленных сточных вод, как на территории предприятия, так и в санитарно-защитных зонах.

4. Формирование медико-санитарной части для профилактики и выявления профзаболеваний, обеспечение прохождения медосмотров.

5. Управление рисками и аспектами, связанными с влиянием производства на здоровье работников и окружающей среды согласно требованиям международных стандартов.

Стратегия устойчивого развития предприятия должна базироваться на обеспечении сохранности природного капитала (земля, вода, древесина, воздух, полезные ископаемые и т. д.), капитала овеществленного труда (основные средства производства), человеческого и социального капитала для сохранения и развития настоящего поколения, а также создания условий для воспроизводства будущих поколений.

Управление устойчивым развитием предприятий химической отрасли должно базироваться на долгосрочных целях, которые могут быть определены путем разработки и реализации стратегии устойчивого развития. Кроме того, задачи, стоящие перед управлением предприятия на основе устойчивого развития, должны быть достижимыми, измеримыми, логическими и структурированными, что требует осуществления научно-прикладных исследований, активизации сотрудничества научно-исследовательских учреждений (особенно тех, которые занимаются вопросами экологии и сохранения окружающей среды) и предприятий.

Направления достижения устойчивого развития предприятий химической отрасли на основе стратегических подходов приведены в таблице 1.

Таблица 1

Направления достижения устойчивого развития предприятий химической отрасли

Миссия предприятий химической отрасли	
Ведение бизнеса в гармонии с обществом, добровольно взятые обязанности предприятия и активное участие в социальном и экономическом развитии страны	
Цели развития химической промышленности	
Решение проблем загрязнения окружающей среды и снижения биоразнообразия природы. Улучшение здоровья людей через производство разнообразных лекарственных средств. Переработка отходов на мусоросжигающих заводах. Решение проблем глобального потепления. Обеспечение продовольственной безопасности. Увеличение энергоэффективности производства химической продукции.	
Направления	Сущность
Обеспечение устойчивого экономического развития предприятий химической отрасли	
Обеспечение инновационного развития предприятий	<ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка долгосрочной программы инновационного развития. 2. Формирование инновационных кластеров. 3. Активизация международных экономических связей предприятий 4. Привлечение прямых иностранных инвестиций
Создание экологически приемлемой продукции	<ol style="list-style-type: none"> 1. Минимизация затрат на переработку и уничтожение вредных отходов производства. 2. Внедрение системы энергетического менеджмента.
Внедрение жесткой системы ресурсосбережения	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внедрение ресурсосберегающих технологий замкнутого цикла. 2. Использование альтернативных источников энергии. 3. Внедрение безотходного производства. 4. Привлечение в систему производства накопленных в предыдущий период промышленных отходов, переработки бытовых отходов. 5. Рациональное потребление всех природных ресурсов.
Обеспечение устойчивого социального развития предприятий химической отрасли	
Развитие социально-трудовых отношений на основе социального партнерства	<ol style="list-style-type: none"> 1. Создание необходимых правовых, организационных, финансовых, материальных условий для обеспечения человеческого развития. 2. Финансовое обеспечение воссоздания человеческого капитала.
Социальная ответственность предприятий	<ol style="list-style-type: none"> 1. Добросовестная оплата налогов, выполнение требований международного, государственного, регионального законодательства. 2. Производство и реализация качественной продукции. 3. Реализация корпоративных программ повышения профессиональности сотрудников. 4. Реализация корпоративных программ по охране и укреплению здоровья сотрудников. 5. Реализация корпоративных программ морального стимулирования персонала. 6. Реализация благотворительных и спонсорских проектов, участие в формировании положительного общественного мнения о бизнесе.
Обеспечение устойчивого экологического развития предприятий химической отрасли	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Определение наиболее весомых угроз и рисков загрязнения окружающей среды. 2. Усовершенствование систем мониторинга по уровню техногенной нагрузки предприятия на экосистемы и динамическое отражение изменений, которые происходят в окружающей природной среде. 3. Разработка и внедрение программ экологизации производства. 4. Обеспечение капитального ремонта и модернизации основных производственных фондов предприятия. 5. Соблюдение национальных и региональных экологических стандартов производства и контроль за их соблюдением. 6. Создание комплексной системы переработки и утилизации отходов. 	

Стратегия устойчивого развития предприятий химической отрасли включает:

определение основных долгосрочных миссии и целей предприятий химической промышленности, определение курса действий и распределение ресурсов, необходимых для их достижения;

правила взаимоотношений предприятий химической промышленности с внешней средой (стратегия бизнеса) и правила установления равновесия между собственными внутренними факторами;

действия, необходимые для достижения миссии и поставленных целей путем координации и распределения ресурсов предприятия химической промышленности;

комплексные планы деятельности предприятия химической промышленности, которые разрабатываются на основе творческих научно обоснованных подходов и определяются для достижения долгосрочных целей предприятия и химической отрасли в целом.

Внешние и внутренние факторы обостряют проблемы химического производства и влияют на результаты деятельности предприятий. Потребность в дополнительных финансовых ресурсах, конкуренции, отсутствие стратегического мышления делают меры по обеспечению устойчивого развития предприятий химической отрасли краткосрочными и несистематическими. Наличие экономического, социального и экологического компонентов устойчивого развития предприятий химической промышленности обуславливают потребности в разработке и совершенствовании экономической, экологической и социальной политики Республики и, в первую очередь, стратегии устойчивого развития предприятий химической промышленности.

Выводы. Таким образом, предстоит еще много сделать на пути перехода химической отрасли к принципам устойчивого развития. Для разработки и реализации стратегии устойчивого развития предприятиям химической отрасли необходимо: четко определять миссию и цели, эффективно распределять ресурсы, необходимые для их достижения, пересмотреть взаимоотношения предприятий химической промышленности с внешней средой, а также правила установления равновесия между собственными внутренними факторами, разрабатывать комплексные планы деятельности на основе творческих научно обоснованных подходов.

Список литературы

1. Медоуз, Д. Пределы роста. 30 лет спустя [Текст] / Д. Медоуз, Й. Рандерс; пер. с англ.; под ред. Е. С. Оганесян. – М. : Академкнига, 2014. – 342 с.
2. Дейли, Г. Э. Устойчивое развитие: определение, принципы, политики [Текст] / Г. Э. Дейли // Научный вестник. – 2015. – № 15.6. – С. 27–39.

3. Давыдова, Н. С. Устойчивое развитие города. Вопросы разработки стратегии [Текст] / Н. С. Давыдова, О. И. Тимофеева // Муниципальная экономика. – 2012. – № 4. – С. 18–23.
4. Кувшинов, М. А. Понятие управления устойчивым развитием социально-экономической системы муниципального образования [Электронный ресурс] / М. А. Кувшинов // Молодой ученый. – 2011. – Т. 1. – № 7. – С. 86–91. – Режим доступа: <http://www.moluch.ru/archive/30/3427>.
5. Урсул, А. Д. Концептуальные проблемы устойчивого развития [Текст] / А. Д. Урсул // Бюллетень РАН. Использование и охрана природных ресурсов в России. – 2015. – № 1. – С. 30–38.

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

А. О. Миронова,

М. Е. Корнеев, *Автомобильно-дорожный институт ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Горловка*

Постановка проблемы. В современных рыночных условиях происходит усиление конкурентной борьбы между фирмами в пределах отраслей. Только грамотное стратегическое управление организацией может обеспечить достижение ею конкурентных преимуществ, что позволит превзойти конкурентов, повысить показатели финансово-экономической деятельности (в частности, прибыльность, рентабельность, экономический эффект и эффективность). Для получения данных о конкурентоспособности предприятия необходимо исследовать методологию анализа и выбрать наиболее подходящие методы ее оценки.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Изучению конкуренции и конкурентоспособности посвящены труды многих известных экономистов, таких как, например, Г. Л. Азоев, Р. А. Фатхутдинов, У. Р. Дейвид, И. Ансофф, М. Э. Портер, Ф. Котлер, П. С. Завьялов и др.

Целью исследования является рассмотрение процесса анализа конкурентоспособности предприятия: методов, целей, заданий и этапов.

Основные результаты исследования. Анализ подходов к оценке конкурентоспособности предприятий определил наличие трех групп, которые условно можно классифицировать по двум признакам: использование экспертных оценок, математическая и статистическая обработка результатов оценки формализованных показателей и комплексное использование экспертных и формализованных оценок [1].

Конкуренция – это экономическая конфронтация производителей одинаковой продукции на рынке с целью привлечения большего количества потребителей и получения максимально возможной прибыли. Данное экономическое явление предполагает наличие на рынке большого количества независимых продавцов товаров и услуг и их потребителей.

Конкурентоспособность фирмы заключается в способности производить и реализовывать качественную и относительно дешёвую продукцию в достаточном объеме при высоком технологическом уровне обслуживания.

Многозначность термина «конкурентоспособность», которая прослеживается во время анализа научных источников, обуславливается прежде всего его многогранностью, большим количеством аспектов, а главное – изучением этого явления разными науками на разных уровнях экономической системы. Исследование конкурентоспособности на международном, региональном, отраслевом и микроуровнях обуславливает формирование различных взглядов на анализируемый объект.

Следует также отметить, что на уровне предприятия конкурентоспособность исследуется с позиций общего менеджмента организаций и рассматривается как объект управления. Специалисты по маркетингу сосредотачиваются на особенностях конкретных товаров и исследуют конкурентоспособность фирмы через призму отдельных товарных номенклатур и единиц, которые производятся. В этом случае имеется в виду не производственное и управленческое структурирование предприятия, а выделение по продуктовым признакам стратегических зон хозяйствования, отдельное рассмотрение их преимуществ и недостатков.

Экономисты предприятия рассматривают конкурентоспособность как определенное состояние, которое может быть проанализировано, описано и интерпретировано путем использования детерминированных количественных показателей. По результатам их оценки предполагается получение определенных абсолютных или относительных (рейтинговых или других) оценок, с помощью которых возможно было бы оценить конкурентные преимущества предприятия [2].

Существующие методологические подходы к оценке конкурентоспособности предприятий можно объединить в 5 основных наборов методов.

1. Описание конкурентной борьбы. Оценка проводится на основе исключительно качественной информации. Такая оценка позволяет охватить много факторов конкурентоспособности, детально охарактеризовать картину конкурентной борьбы в отрасли [3].

2. Обобщение мнений экспертов. Методы этой группы отличаются

тем, что оценка уровня конкурентоспособности предприятия строится на балловых оценках определённых параметров предприятия экспертами, потребителями или сотрудниками. [2].

3. Оценка конкурентоспособности по конкурентоспособности товара. Эта группа методов рассматривает конкурентоспособность товара как единственный или наиболее существенный фактор уровня конкурентоспособности предприятия.

4. Расчет интегрального коэффициента по показателям. Для этой группы методов характерно отсутствие использования балловых оценок. [4;1].

5. Анализ прибыли, денежных потоков и стоимости бизнеса. Методы этой группы используют только количественные объективные данные. В данном случае учитывают связь между показателями конкурентоспособности товара и предприятия, но не рассматривают их как аналогичные, в отличие от методов группы 3. [5, 6].

Анализ конкурентоспособности предприятия следует строить на основе системного подхода, комбинируя объективный и субъективный взгляды на анализируемый объект, рассматривая при этом явление конкурентоспособности как систематизированную совокупность группы составляющих, которые требуют оценки.

Выделяют 3 основных цели исследования конкурентоспособности фирмы, каждая из которых подразумевает соответствующие задания.

1. Определение уровня качества управления существующими ресурсами предприятия:

- оценка уровня реализации основных функций управления фирмой;
- предоставление количественной характеристики гибкости внутренней среды к изменениям ключевых внешних факторов.

2. Установление потенциала предприятия, его возможностей создавать конкурентные преимущества в будущем:

- исследование ключевых показателей оценки конкурентоспособности предприятия для определения тенденций сопоставления существующих рядов динамики с фундаментальными факторами.

3. Получение количественных характеристик конкурентоспособности предприятий относительно конкурентов:

- оценка конкурентных позиций фирмы;
- определение направлений усовершенствования управленческой деятельности на предприятии.

Процесс исследования конкурентоспособности предприятия включает в себя два основных этапа [1], которые представлены на рисунке 1.

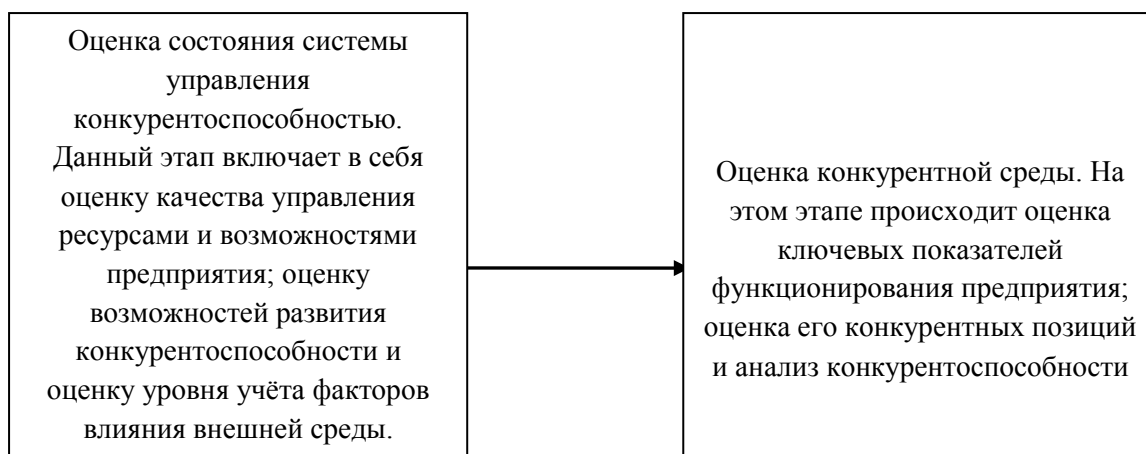


Рисунок 1 – Этапы исследования конкурентоспособности предприятия

Выводы. Конкурентоспособность предприятия заключается в способности производить и реализовывать качественную и относительно дешевую продукцию в достаточном объеме при высоком технологическом уровне обслуживания. В работе были проанализированы пять основных наборов методов для оценки уровня конкурентоспособности фирмы, цели ее оценки, задания и этапы. Наиболее эффективными методиками, на наш взгляд, являются описание конкурентной борьбы и расчёт интегрального коэффициента конкурентоспособности по показателям. Данные группы методов позволяют наиболее точно и объективно оценить конкурентоспособность фирмы, оперируя при этом большим набором данных для оценки. Предложенные методы оценки возможно опробовать на предприятиях с целью анализа их конкурентоспособности и повышения ее уровня, что позволит повысить финансово-экономические показатели деятельности предприятия, обеспечит выживаемость в конкурентной среде и позволит бороться за лидерство в отрасли.

Список литературы

1. Коверга, С.В. Систематизація теоретико-методологічних основ формування механізму ефективного управління промисловим підприємством в умовах ринкового конкурентного оточення [Текст] : монографія /за ред. С. В. Коверги, Д. В. Солохи. – Донецьк: ФОП Дмитренко, 2013. – 420 с.
2. Портер, М. Э. Конкуренция [Текст]: учеб. пособие / М. Э. Портер; пер. с англ. Я. В. Зabloцкого. – М. : Вильямс, 2005. – 608 с.
3. Азоев, Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы [Текст] /Г. Л. Азоев. – М. : Типография Новости, 2000. – 255 с.
4. Должанський, І. З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства [Текст] : навч. посіб. / І. З.Должанський, Т. О. Загорна – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
5. Дэйвид, У. Р. Конкурентоспособность и коммуникации [Текст] / У.Р. Дэйвид (под ред. М. Пула, М. Корнера). – СПб.: Питер, 2002. – 1200 с.
6. Калінеску, Т. В. Формування та оцінювання потенціалу підприємства [Текст]

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

В. Тоненьких, ГОУВПО «Донецкий
национальный технический университет»,
г. Донецк

Постановка проблемы. В связи с фактором неопределенности в экономике региона выживаемость предприятий металлургической промышленности и завоевание ими преимуществ перед конкурентами возможны лишь при условии их обязательной непрерывной организационно-технической адаптации с целью приближения реально существующего производства к его оптимальному проекту, соответствующему достигнутым уровням знаний, техники, технологии, организации и управления производством. Эта организационно-техническая адаптация предполагает собой непрерывно гибкую перестройку предприятия к изменчивым условиям рынка, к налогам и методам государственного регулирования. Для достижения устойчивой конкурентоспособности на рынке этап адаптации предприятия должна идти на сближение уже существующей модели организации с ее идеальным проектом. Усовершенствование потоковых процессов является предметом изучения потенциала предприятия. Современное рациональное формирование и управление материальными потоками представляет собой обязательное использование основных логистических принципов: однонаправленности, гибкости, синхронности, оптимизации, интеграции. Формированию и оперативному управлению логистическим потенциалом отводится ключевая роль в своевременной поставке готовой продукции, при гарантии улучшения эффективности производства, так как в этих рамках регулируются все проблемы, связанные с использованием производственных ресурсов во времени и пространстве.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Производственная деятельность неразрывно связана с управлением различными технологическими процессами. В настоящее время одной из основных составляющих успешного функционирования современного производства является эффективное управление логистическими потоками. Значительный вклад в разработку теоретических основ и математического аппарата теории управления различными потоками внесли такие ученые как С. А. Уваров [1], Б. А. Аникин, Т. А. Родкина [2], Майкл Р. Линдерс, Харольд Е. Фирон [3], Н. Г. Плетнев [4],

Е. Р. Добронравин и Е. В. Храпов [5,6] и др. Наиболее значительных результатов достигли ученые Института проблем управления РАН, Института системного анализа РАН, НИИ «Восход» и многие другие. Вместе с тем, многообразие сфер применения логистических потоков и их своеобразии достигло в настоящее время такой степени, что уже требуется обнаружение не только общих, но и частных специфических закономерностей, применительно к условиям неопределенности в экономике.

Целью исследования является разработка рекомендаций по совершенствованию процесса управления материальными потоками на промышленном предприятии.

Основные результаты исследования. За период 2015–2016 гг. на исследуемом предприятии наблюдается низкая оборачиваемость запасов. Это является негативным показателем финансово-хозяйственной деятельности компании, указывающим на избыточность запасов. Имеет место замедление оборота оборотных средств. Это означает, что на предприятии ПАО «ДонЭРМ» сократился спрос на производимые товары и накапливаются лишние оборотные активы. В сложившейся ситуации на рынке одной из главных задач исследования логистического потенциала является анализ и отбор поставщиков сырья, а также возможная замена закупаемого сырья на аналогичные продукты-заменители.

Комплексный анализ внешней и внутренней среды ПАО «ДонЭРМ» можно осуществить методом построения матрицы SWOT, что позволит выделить наиболее перспективные и наиболее опасные парные комбинации возможностей, угроз, сильных и слабых сторон с целью определения стратегического развития ПАО «ДонЭРМ». Результаты оперативного диагностического анализа ПАО «ДонЭРМ» и его среды позволяют сделать следующие выводы:

Поле WT – «слабости / угрозы». В настоящее время предприятие испытывает затруднения из-за отсутствия свободных финансовых ресурсов, недостатка собственных оборотных средств, низкого уровня логистических исследований рынка и частичного устаревания оборудования, что делает его уязвимым в конкурентной борьбе, а также недостаточно защищенным в условиях неплатежеспособности потребителей и нестабильности курса национальной валюты.

Поле WO – «слабость / возможности». Влияние этих угроз можно уменьшить путем эффективного использования благоприятной политики государства (льготный режим инвестиционной деятельности в приоритетных видах деятельности, свободная экономическая зона), привлечение иностранных инвестиций, использование тенденций роста мирового рынка товарного проката и внедрение технологических и

управленческих инноваций.

Поле SO – «сила / возможности». Базой для реализации внешних возможностей служат сильный и активный менеджмент, направленный на стратегическое развитие ПАО «ДонЭРМ» в области технического перевооружения и внедрения новых перспективных технологий, эффективная организация производства, гибкая ценовая политика, четкое соблюдение сроков и условий поставок контрагентам, высокая квалификация технических специалистов и управленческих кадров, что в целом обуславливает укрепление конкурентного статуса ПАО «ДонЭРМ» на рынке.

Поле ST – «сила / угрозы». Опираясь на существующие конкурентные преимущества ПАО «ДонЭРМ», а также будущие, основанные на превосходстве по качественным и ценовым характеристикам основных конкурентов, вследствие проводимой реструктуризации и техперевооружения ПАО «ДонЭРМ», целесообразно стратегическое управление, внешними угрозами и возможностями предприятия, поиск стратегии развития потенциала ПАО «ДонЭРМ» и последующее завоевание лидирующей позиции на отдельных сегментах международных рынков и рынков страны.

Проведенные исследования позволяют сделать вывод о том, что необходимость в планировании ресурсов производственного назначения обусловлена запаздыванием поступления на предприятие отдельных комплектующих, образуются задержки. Вследствие этого на складах предприятия появляется избыточное количество материалов, которое поступает с запозданием или ранее нужного срока. Кроме этого, по причине нарушения поставок сырья, появляются дополнительные сложности с учётом и отслеживанием их состояния в этапе производства. Это значит, что невозможно определить, к примеру, к какой партии относится составляющий компонент в собранном готовом изделии. Чтобы предотвратить такие проблемы, разработана методология планирования потребности в материалах – MRP II (Material Requirements Planning). Реализация системы, работающей по этой методологии, осуществляется в виде компьютерной программы. Она позволяет оптимально регулировать поставки материалов в процесс производства, при этом контролируя запасы на складе и саму технологию производства. Основная задача MRP II состоит в обеспечении гарантии наличия требуемого количества необходимых материалов и комплектующих в любой момент времени в рамках срока планирования, уменьшая при этом постоянные запасы, а значит разгружая склад.

В результате проведенного анализа финансово-экономического состояния предприятия ПАО «ДонЭРМ» определена ключевая проблема,

которая представляет собой неэффективно организованный процесс управления материально-техническими ресурсами на этапе производства изделий. В качестве рекомендаций по повышению эффективности производственной деятельности ПАО «ДонЭРМ» предложено использовать программный продукт «Галактика 9.1» как основу для реализации стандарта MRPII. Внедрение такого программного продукта как «Галактика 9.1» на ПАО «ДонЭРМ» поможет координировать деятельность различных подразделений организации, оценить эффективность распределения заданий и использования трудовых ресурсов. Данная интегрированная система является гибким инструментом, который может осуществить сверку и анализ данных в требуемых объемах, обеспечить возможность поиска и исправить все имеющиеся ошибки.

По результатам исследования можно констатировать, что оптимизация стратегии производственного планирования является одной из ключевых задач деятельности хозяйствующего субъекта. Эффективность решения этой задачи приводит к снижению издержек, повышению прибыльности и, соответственно, росту устойчивости предприятия в условиях конкурентной борьбы.

Список литературы

1. Уваров, С. А. Логистика: Общая концепция, теория, практика [Текст] / С. А. Уваров. – СПб. : Издательство Михайлова В.М., 2013. – 442 с.
2. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики [Текст] : учебник / под ред. Б.А. Аникина, Т.А. Родкиной. – М. : Проспект, 2014. – 408 с.
3. Линдерс, Майкл Р. Управление снабжением и запасами. Логистика. Пер. с англ. / Р. Линдерс Майкл, Е. Фирон Харольд. – СПб. : Виктория плюс, 2012. – 768 с.
4. Плетнева, Н. Г. Аналитические методы управления логистическими системами [Текст] / Н. Г. Плетнева. – СПб. : СПбГИЭУ, 2007. – 211 с.
5. Добронравин, Е. Р. Теория управления запасами при построении логистических систем [Текст] / Е. Р. Добронравин // Российское предпринимательство. – 2011. Вып. 1 (195). № 11 – С. 97–100.
6. Храпов, Е. В. Использование имитационных моделей в процессе внутрифирменного планирования деятельности предприятия [Текст] / Е. В. Храпова // Инновации. – 2006. – № 7. – С.117.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМ ПРОМЫШЛЕННЫМ БИЗНЕСОМ

*Т. С. Таничева, Губкинский филиал
ФГБОУ ВО «Белгородский
государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова»
г. Губкин*

Постановка проблемы. В качестве основного фактора воздействия на развитие малого промышленного бизнеса необходимо выделить экономический механизм, приемлемый для использования на региональном уровне. С системных позиций региональное управление развитием малого промышленного бизнеса представляет собой открытую систему, подверженную воздействию как внешних, так и внутренних факторов. К основным факторам внешнего воздействия можно отнести: общегосударственные приоритеты, федеральное законодательство, федеральную политику по развитию малого промышленного бизнеса в стране, кардинальные изменения которых повлекут за собой изменение стратегических направлений регионального развития и методов управления развитием территории. Факторы внутреннего воздействия связаны с особенностями региональной хозяйственной среды, обусловлены отраслевой спецификой производства, мотивационным механизмом активности предпринимателей, изменяющимся в связи с развитием производственных отношений. Приоритеты программы по развитию региона выступают основой управления развития малого промышленного бизнеса в регионе и его исходными составляющими.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Оценка управления и эффективности предпринимательской деятельности имеет достаточно развитую методологическую и методическую основу благодаря работам отечественных ученых – М.И. Баканова, А.А. Богатко, Т.А. Акимовой, Ю.П. Анискина, А.М. Жемчугова, Т.Ю. Ивановой, Г.Р. Латфуллина, М.М. Максимцовой, В.Н. Парахиной, С.В. Рогожина, Т.В. Рогожиной, М.Л. Еваленко, Л.И. Ушвицкого и др. Проблемам поддержки предпринимательства посвящены труды А.В. Виленского, О.И. Аборневой, Л.А. Балтиной, А.М. Зверева, В.Г. Игнатова, О.А. Оганян, К.С. Орешко и др. Научные исследования О.И. Аборневой, Э.Х. Ахатовой, Е.В. Корчагиной, О.Б. Бендерской, С.М. Бухоновой, а также учебные пособия С.Н. Бобылева, А.И. Гаврилова и др. касаются вопросов устойчивого развития и механизма функционирования организации.

Тем не менее, многие проблемы, связанные с управлением малым

промышленным бизнесом на региональном уровне, решение которых имеет важное научное и практическое значение, в теоретическом и методическом плане проработаны недостаточно и требуют дальнейшего исследования.

Целью исследования является изучение механизма управления малым промышленным бизнесом с выделением основных его составляющих на региональном уровне.

Основные результаты исследования. Механизм управления малым промышленным бизнесом для полноценного функционирования должен иметь определенные условия в области регионального законодательства, информационного обеспечения, экономической обстановки, определяющей объемы денежных средств населения, на которые можно приобрести товары, социально-культурной среды, влияющей на спрос на товары, научно-методического обеспечения, предоставляющего различные модели воздействия на хозяйственную среду, организационно-управленческого обеспечения, в совокупности реализующих выбор форм и методов воздействия, а также контроль результатов.

Основные формы финансовой поддержки, которые (и нашему мнению) могут быть использованы региональным органом управления, представлены в таблице 1.

Осуществляя финансовую поддержку малому промышленному бизнесу в регионе, следует учитывать ряд важных принципов, таких как приоритетность регионального финансирования, целенаправленность финансирования, точная адресность предоставления региональных финансовых средств и строгий контроль целенаправленности их использования и результативности.

Приоритетность регионального финансирования – это предоставление наибольшей финансовой помощи малым промышленным предприятиям, деятельность которых вписывается в стратегию регионального развития, соответствует социально-экономическим, экологическим, производственным и иным приоритетам.

Целенаправленность финансирования означает выделение региональных средств под конкретные программы и проекты на основе конкурентности программ и исполнителей.

Также следует иметь в виду, что практика безвозвратного финансирования возможна только для решения определенного круга региональных проблем, к тому же она ограничена имеющимися в бюджете территории и внебюджетных фондов средствами, а также общим производственным потенциалом региона, его инфраструктуры, удовлетворением потребностей населения в материальных благах и услугах. Поэтому в большинстве случаев стоит использовать выделение финансовых средств на возвратной основе.

Таблица 1

Основные формы финансовой поддержки малого промышленного бизнеса на региональном уровне

Вид финансовой поддержки	Пояснения
Субсидии	Представляют собой безвозвратные пособия в критические моменты становления и развития малого промышленного бизнеса. Следует отметить, что данная форма может применяться только по строго оговоренным направлениям, имеющим для развития региона приоритетное значение
Дотации	Это ассигнования из бюджета на покрытие убытков от деятельности малых промышленных предприятий, связанной с развитием приоритетных направлений для региона. Дотирование должно быть направлено на снижение стоимости консультационных и информационных услуг, предоставляемых субъектам малого промышленного предпринимательства через инфраструктуру
Инвестиции	Это вложения региональных капиталов в приоритетные направления развития. Необходимость данной формы обусловлена тем, что частного капитала не всегда хватает для вложений даже в эффективные проекты
Лизинг	Суть его сводится к покрытию части затрат, которые несут малые промышленные предприятия при приобретении новых машин и оборудования, а также при замене действующих. В нашей стране наиболее реально развитие лизинговых операций путем создания смешанных государственно-частных лизинговых компаний, учредителями которых наряду с региональными управленческими структурами могут выступать предприятия, заинтересованные в стабильных поставках своего оборудования. Роль региональных органов управления в решении данной проблемы может сводиться к покрытию части расходов лизинговых компаний или частной компенсации стоимости капиталовложений на приобретение новых машин и оборудования
Венчурный капитал	Привлечение венчурного капитала состоит в том, что органы территориальной власти должны заинтересовывать крупные фирмы в финансировании малых фирм-новаторов. Главным направлением участия крупной фирмы в исследованиях, связанных с разработкой и освоением принципиально новых товаров, становится осуществление так называемого рискованного финансирования небольших фирм, специализирующихся на подобных разработках. Такое сотрудничество крупных и малых фирм является взаимовыгодным, поскольку рискованное финансирование позволяет фирме-заемщику освоить новые рынки гораздо быстрее и с меньшими затратами, чем если бы она это осуществляла за счет собственных ресурсов
Франчайзинг	Поддержка франчайзинга должна заключаться, на наш взгляд, в том, чтобы органы местной власти стимулировали крупные предприятия к использованию своих ресурсов для финансирования малого промышленного бизнеса. В данном случае выигрывают четыре стороны. Лицензиар (тот, кто предоставляет франшизу) выигрывает потому, что создает прочный фундамент своей компании и получает проценты с прибыли; лицензиат (держатель франшизы) потому, что использует проверенные экономические методы лицензиара; органы местного управления получают доход в бюджет в виде налогов, а население получает больший объем товаров и услуг

Основными формами регионального кредитования, по нашему мнению, могут выступать:

– прямые льготные займы. Механизм льготного кредитования предполагает снижение процентной ставки за предоставляемый кредит или увеличение сроков кредитования субъектов малого промышленного бизнеса в зависимости от степени важности проводимых работ для региона, сферы деятельности, уровня социального развития региона, конкурентоспособности выпускаемой продукции на внутреннем и внешнем рынках и др.;

– гарантированные займы, предполагающие получение кредита участниками малого промышленного бизнеса в системе коммерческого кредитования под гарантию региональных управленческих структур. Гарантия может быть выдана на случай невозможности погашения кредита, при этом проект должен иметь приоритетное значение для развития региона;

– компенсационные соглашения, которые могут заключаться между органами местного самоуправления, кредиторами и заемщиками по поводу частичного возмещения за счет средств бюджета, предоставляемых кредитов или процентов за их использование.

Помимо основных принципов, присущих кредиту как элементу финансово-кредитной системы – срочности, возвратности и платности, кредитование малого бизнеса обладает, по нашему мнению, специфическими особенностями принципиального характера. Они связаны, во-первых, с льготным характером предоставления средств, т. е. предполагается существование особых условий, заинтересовывающих государственные органы предоставлять заемные источники субъектам малого промышленного бизнеса с целью стимулирования их деятельности, во-вторых с этапным кредитованием, т. е. контролем за эффективностью и целенаправленностью использования кредитных ресурсов по мере реализации программы. Кредитная поддержка должна иметь продолжение только при эффективном использовании ранее полученных средств и измеряться через общепринятую систему технико-экономических показателей.

Важная роль в экономическом механизме влияния на развитие малого бизнеса отводится управлению предприятием посредством налогового воздействия. Основные формы налогового стимулирования общеизвестны – это освобождение от уплаты налогов, изменение налогооблагаемой базы, понижение налоговых ставок, отсрочка платежа (налоговый кредит). Все они могут быть использованы в полной мере. Применение налогового воздействия на уровне региона, полагаем, должно отвечать следующим требованиям:

- преобладание стимулирующей функции налогообложения малого промышленного бизнеса, осуществляемой в рамках государственных и региональных приоритетов, над фискальной;
- стимулирование инвестиционной активности субъектов всех форм хозяйствования в малый промышленный бизнес посредством льготного налогообложения с целью привлечения частных капиталов, как региональных, так и других территорий России;
- совместимость налогового воздействия с другими формами регионального управления.

Одной из форм стимулирования развития малого промышленного бизнеса является управление посредством амортизационных отчислений с применением единовременной и ускоренной амортизации. Изменение условий амортизации основных средств влечет уменьшение или увеличение сроков покрытия расходов на реконструкцию и техническое перевооружение действующего производства, оснащение активными основными средствами новых производственных мощностей. Однако не следует забывать, что искусственное увеличение себестоимости напрямую влияет на увеличение цены единицы готовой продукции, на финансовый результат предприятия, на конкурентоспособность фирмы и на уровень налогообложения, поэтому применение ускоренной или единовременной амортизации должно быть оправдано.

Выводы. К экономическим механизмам развития малого промышленного бизнеса, по нашему мнению, следует отнести и возможности ценового регулирования. В отличие от установления цены на конкретно произведенную продукцию предприятиями, считаем возможным использовать региональное влияние на уровень цен (предприятия малого бизнеса пользуются услугами местной инфраструктуры, сырьевыми и топливно-энергетическими ресурсами, услугами связи и информационного обеспечения, арендными услугами и услугами по подготовке кадров, повышению их квалификации и т. д.) Снижение уровня цен с целью поддержки развития малого промышленного бизнеса может осуществляться за счет компенсации из регионального бюджета или внебюджетных фондов разницы в ценах, а также посредством организации части услуг на основе местной собственности и государственных либо частно-государственных структур. Возможно и непосредственное регулирование цен в его традиционном понимании. Целесообразно использовать и контрактные цены, если деятельность связана с инновациями.

Таким образом, экономический механизм управления малым промышленным бизнесом учитывает приоритеты регионального развития и позволяет целенаправленно решать острые проблемы развития малого

промышленного предпринимательства с учетом территориальных особенностей.

Список литературы

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : федер. закон № 209-ФЗ от 24 июля 2007 г. : [принят Гос. Думой Федерального Собрания РФ 6 июля 2007 г.].
2. Анискин, Ю. П. Организация и управление малым бизнесом [Текст] / Ю. П. Анискин – М. : Финансы и статистика, 2005. – 160 с.
3. Лапуста, М. Г. Малое предпринимательство [Текст]: учебник. / М. Г. Лапуста – М. : ИНФРА-М, 2011. – 685 с.
4. Предпринимательство [Текст] : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. проф. В. Я. Горфинкеля, проф. Г. Б. Поляка, проф. В. А. Швандара. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 735 с.

ГЕНЕЗИС ПОНЯТИЯ «ЦЕНА» В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

В. Ю. Хриткина,

*Ю. Н. Деречинский, Автомобильно-
дорожный институт ГОУВПО «Донецкий
национальный технический университет»,
г. Горловка*

Постановка проблемы. Начиная с очень древних времен (VI-V вв. до н. э.), начали зарождаться предпосылки к определению стоимости производимых продуктов. В Древнем Китае, Индии и Греции учёные формировали представления о таких свойствах товара, как полезность и его меновая стоимость. Основоположники конфуцианства говорили о государственном регулировании цен на хлеб. В современном обществе используются теории древних ученых, видоизмененные для современных условий.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Вопросы определения такой экономической категории, как «цена», были рассмотрены многими экономистами. В частности, в работах Ф. Сандерса, Э. Долана, Дж. Ф. Стенлейка, а также Ю. М. Осипова, Б. И. Домненко, А. И. Василевского, В. Д. Камаева, А. Гавриленко, Д. Тушунова, О. Ю. Мамедова, Г. И. Арутюновой, Н. А. Голощапова.

Целью исследования – проследить эволюцию взглядов деятелей экономической мысли относительно определения экономической категории «цена».

Основные результаты исследования. Исследование выявило, что современные ученые-экономисты практически одинаково трактуют понятие «цена» в своих учебниках. Различия могут проявляться лишь в

отраслевых особенностях предприятия, сложности и уникальности выполненных работ.

Толкование такого экономического термина, как «цена» исходит к древних времен. Первым ученым, который попытался дать определение данному понятию, был Аристотель (384-322 гг. до н. э.) [1]. По его мнению, основой обмена служит заинтересованность членов обществ в том, что подвергается обмену. Измеритель неоднородной продукции – деньги, которые он называл вещью вполне условной, хотя выделял в них форму стоимости, а также денежное выражение цен товаров. «В качестве же замены потребности, по соглашению (между людьми), возникла монета». Связующей основой является потребность [2].

Главным достоинством теории Аристотеля было то, что он сформулировал основополагающие вопросы, ответы на которые требуется дать экономике в дальнейшем. Аристотель попытался определить природу пропорциональности благ, которыми обмениваются.

Мыслители Средневековья внесли огромный вклад в развитие теории цены, внедрив понятие «справедливая цена».

Блаженный (Святой) Августин Аврелий (354–330 гг.) говоря о «справедливой цене» подразумевал цену товара, которая соответствует осуществлённым трудовым, а также материальным затратам на изготовление.

Фома Аквинский (Аквинат) (1225 или 1226–1274 гг.) справедливой считал цену, которая одновременно соответствует всем трудовым и материальным затратам, а также обеспечивает блага людям, согласно их сословию [3]. В современном мире слова Фомы Аквинского являются более правильными, так как одни и те же товары и услуги могут иметь разную цену. Всё зависит от престижности продукта. В настоящее время престиж фирмы играет большое значение в определении стоимости конкретного продукта. Чем больший статус имеет предприятие, тем более высокую цену на производимые товары или оказываемые им услуги оно имеет право назначить. Под словами «имеет право» имеется ввиду возможность предприятия поставить такую цену, которую покупатели готовы заплатить за продукт, выводимый на рынок. При этом маркетологам важно чётко осознавать уровень, на котором фирма находится в данный момент на рынке, какой сегмент рынка она занимает. Это важно учитывать при установлении цены на продукт: как высокий рейтинг фирмы, так и низкий в современном обществе сильно влияют на ее ценовую политику.

Ключевые определения стоимостного толкования цены изложены в работах основоположников классической школы политической экономии: Уильяма Петти, Давида Рикардо, Адама Смита, и др., в основу учения

которых положено понятие о трудовой теории стоимости. Все названные выше мыслители считали, что стоимость любого товара должно определяться количеством труда, которое нужно затратить для его производства, а ценность – издержками, которые понесли при его производстве.

Уильям Петти (1623–1687 гг.) ввел такие понятия в экономическую науку как «естественная цена» (внутренняя стоимость) и «рыночная цена». Стоимость формируется в зависимости от того, сколько труда была затрачено на изготовление.

А. Смит (1723–1790 гг.) в своих учениях писал, что стоимость устанавливается затратами труда, а именно тем количеством труда, на которое возможно приобрести необходимый товар. Также стоимость формируется в зависимости от источников дохода, под которыми он подразумевал ренту, заработную плату и прибыль.

Д. Рикардо (1772–1823 гг.) в полной мере смог раскрыть идею А. Смита о том, что стоимость товара определяется трудом только лишь в примитивных обществах. Д. Рикардо предпринял попытку найти количественные соответствия между рентой, прибылью и заработной платой [4].

В соответствии с классической теорией, цена товаров в сравнительно коротком промежутке времени устанавливается соотношением спроса и предложения, а в более длительном – производственными издержками.

Карл Маркс (1818–1883 гг.), в свою очередь, внёс особый вклад в экономическую науку, а именно, в стоимостную теорию цены. Именно он выделил существование таких категорий, как «стоимость» и «цена», а также смог самостоятельно разработать теорию прибавочной стоимости. Основой данной теории является понятие о том, что рабочий создает стоимость больше, чем в итоге получает в качестве заработной платы за вложенный им в производство товара труд. То есть прибавочной стоимостью является стоимость продукта неоплаченного труда рабочего.

Современные ученые имеют различные представления об определении такой экономической категории, как «цена» (табл. 1).

Таблица 1

Определение категории «цена» современными учёными в различных источниках

№ п/п	Автор учебника	Название учебника	Определение цены
1	2	3	4
1	Ю. М. Осипов	«Основы предпринимательского дела»	Ценой является сумма денег, за которую производитель готов продать товар, а покупатель – купить его

Продолжение табл. 1

1	2	3	4
2	Ф. Сандерс	«Основные экономические понятия: структура преподавания»	Цена – это сумма денег, которую люди готовы отдать в обмен на единицу товара или услуги
3	Э. Долан и Б. И. Домненко	«Экономикс: Англо-русский словарь – справочник»	Цена – это некая сумма денег, которую потребитель обязан заплатить за товар
4	А. И. Василевский	«Экономика. Современная экономическая наука в понятиях и терминах. Школьный справочник»	Ценой является денежное выражение стоимости товара; количество денег, затраченное и получаемое за единицу товара или услуги
5	В. Д. Камаев	«Экономика и бизнес. Словарь»	Цена – это некое количество денег, уплачиваемое за единицу товара; выраженная в деньгах стоимость единицы товара
6	А. Гавриленко	словарь к учебнику «Прикладная экономика: Учеб. пособие для учащихся ст. классов: Пер. с англ.»	Цена (price): стоимость товара или услуги, которая выражена в деньгах
7	Дж. Ф. Стенлейк	«Экономикс для начинающих»	Денежная цена является мерой меновой стоимости. Она показывает, стоимость определённой вещи по отношению к другим вещам
8	О. Ю. Мамедов	«Современная экономика»	Ценой товара является ценность, которая выражена в фиксированном количестве денежных знаков
9	Г. И. Арутюнова	«Рыночная экономика. Начальный курс»	Рыночная цена есть результат согласования интересов продавца и покупателя, поскольку ее уровень явно соответствует точке пересечения линий спроса и предложения
10	Н. А. Голощапов	«Организация ценообразования на предприятии»	Цена как экономическая категория имеет несколько определений: 1) денежное выражение стоимости товара; 2) экономическая категория, служащая для косвенного измерения величины затраченного на производство товара общественно необходимого рабочего времени; 3) количественное соотношение конкретных спроса и предложения; 4) фундаментальная экономическая категория, означающая количество денег, за которое продавец согласен продать, а покупатель купить единицу товара

Выводы. История развития экономической мысли прошла длительный путь так как «цена» – один из базовых элементов экономики, ученые в настоящее время пытаются дать как можно более точное определение данной экономической категории. Лучше всего рассматривать цену с нескольких точек зрения, например, как это сделал Н. А. Голощапов.

Список литературы

1. Юность науки: Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса. [Текст] / А. В. Аникин. – Москва: Политическая литература, 1979. – 367с.
2. Академия истории материальной культуры (Ленинград). Античный способ производства в источниках [Текст] / М. : ГАИМК, 1933. – 251с.
3. Ядгаров, Я. С. История экономических учений: учебник. [Текст] / Я. С. Ядгаров, – 4-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2009. –480 с.
4. Петти, В. Классика экономической мысли: Сочинения. [Текст] / В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо и др. М. : ЭКСМО-Пресс, 2000. – 896 с.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Е. П. Петинцева,

Ю. А. Новак, ГПОУ «Горловский
техникум» ГОУВПО «Донецкий
национальный университет»
г. Горловка

Постановка проблемы. Успешное функционирование промышленных предприятий в современных условиях хозяйствования зависит от качества и эффективности использования техники и технологии. Только постоянное обновление основных производственных фондов позволит предприятиям выпускать конкурентоспособную продукцию, реагировать на динамичные изменения потребностей покупателей, приспособливаться к условиям рыночной конкуренции. Восстановление может происходить путем частичного возмещения износа основных фондов, замены морально и/или физически устаревшего оборудования и технологий в процессе технического перевооружения и реконструкции производства, создания в необходимых масштабах новых и расширения действующих производств на качественно новой основе.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Значительный вклад в исследование вопросов улучшения использования основных фондов внесли такие ученые, как Л. Леонова, А. Поддерегина,

Я. Манивчук, С. Мочерный, В. Выхрущ и др. Они рассматривали проблемы сущности, учета основных средств, их анализа, принципы оценки, совершенствования системы амортизации, а также уделяли внимание вопросам эффективного использования основных средств предприятия и его полной и продуктивной обеспеченности техническим потенциалом.

Целью исследования является обоснование путей повышения эффективности использования основных производственных фондов предприятий пищевой промышленности.

Основные результаты исследования. Пищевая промышленность Донецкой Народной Республики представлена предприятиями, выпускающими широкий ассортимент продукции. Однако преимущественным товаром потребительской корзины остается хлеб.

По данным Министерства экономического развития ДНР на сегодняшний день на территории республики работает 12 хлебопродуктовых предприятий.

ООО «Хлебный Дон» – одно из ведущих предприятий пищевой промышленности Горловки, зарегистрированное 17 августа 2016 года. Ассортимент продукции, выпускаемой ООО «Хлебный Дон», достаточно разнообразен и представлен следующими группами: хлеб, хлебобулочные изделия, сдобные и кондитерские изделия, сухари панировочные. Продукция предприятия ООО «Хлебный Дон», которая отличается высоким качеством, зарекомендовала себя на потребительском рынке города. Проектная мощность предприятия – 1800 т продукции в месяц.

Одним из важнейших факторов производства хлебобулочных изделий, как и любого другого производства, являются основные фонды. Эффективное использование основных фондов способствует улучшению всех технико-экономических показателей, в том числе увеличению выпуска и снижению трудоемкости изготовления продукции, а также увеличению прибыли. Размер и динамика основных средств – объекты финансового, управленческого и инвестиционного анализа.

Анализ состава и структуры основных фондов ООО «Хлебный Дон» показал, что в 2016 г. по сравнению с предыдущим 2015 г. балансовая стоимость основных фондов увеличилась на 7500 тыс. руб. Наибольший рост в разрезе структуры основных производственных фондов наблюдался по группам «рабочие машины и механизмы» и «здания и сооружения». В структуре основных фондов на конец 2016 г. основную долю составляли рабочие машины и механизмы – 64 %, здания и сооружения – 26 %.

Несмотря на то, что техническое состояние основных средств предприятия в 2016 г. несколько улучшилось за счет более интенсивного их обновления, актуальными для предприятия продолжают оставаться

вопросы проведения технического перевооружения и реконструкции производства. Эти задачи обусловлены, прежде всего, неудовлетворительным техническим состоянием и технологической отсталостью большинства имеющихся основных производственных фондов, в т. ч. машин и оборудования, от восстановления, качества и производительности которых в большей степени зависит эффективность производства.

Эффективное использование основных фондов тесно связано с ключевой задачей – повышением качества выпускаемой продукции, так как в условиях рыночной конкуренции быстрее реализуется и пользуется спросом высококачественная продукция.

Успешное функционирование основных фондов и производственных мощностей зависит от того, насколько полно реализуются экстенсивные и интенсивные факторы улучшения их использования. Экстенсивное улучшение использования основных фондов и производственных мощностей предполагает, что, с одной стороны, будет увеличено время работы действующего оборудования в календарный период, а с другой – повышен удельный вес действующего оборудования в составе всего оборудования, имеющегося на предприятии.

Важнейшими направлениями увеличения времени работы оборудования являются сокращение и ликвидация внутрисменных простоев за счет:

- повышения качества ремонтного обслуживания оборудования;
- своевременного обеспечения основного производства сырьем, материалами, топливом, полуфабрикатами;
- обеспечения производства рабочей силой соответствующей квалификации.

Увеличение времени работы оборудования по всем этапам технологического процесса также ведет к росту объема производства и снижению фондоемкости продукции, величина которой, главным образом, зависит от способов сокращения простоев оборудования. Первоочередным резервом является ликвидация внеплановых простоев из-за отсутствия сырья, материалов, энергии. Омертвление большого количества средств труда снижает возможности прироста производства, ведет к прямым потерям овеществленного труда вследствие их физического износа, так как после длительного хранения оборудование часто приходит в негодность. Другое же оборудование при хорошем физическом состоянии оказывается морально устаревшим и списывается вместе с физически изношенным.

Значительно шире возможности интенсивного пути повышения эффективности использования основных фондов и производственных

мощностей, который предполагает повышение степени загрузки основных фондов в единицу времени. Повышение интенсивной загрузки оборудования может быть достигнуто при модернизации действующих машин и механизмов, установлении оптимального режима их работы. Работа при оптимальном режиме технологического процесса обеспечивает увеличение выпуска продукции без изменения состава основных фондов, роста численности работающих и при снижении расхода материальных ресурсов на единицу продукции.

Выводы. Для промышленных предприятий в сегодняшних условиях особую актуальность приобретает такая форма восстановления основных фондов, как техническое переоснащение и реконструкция производства. Среди преимуществ этого направления, по сравнению с новым строительством и расширением, можно выделить следующие: сокращается примерно в 2–3 раза средний период капитальных вложений; в 2 раза – средняя продолжительность инвестиционного цикла, в 1,5–3 раза – срок окупаемости капитальных затрат; уменьшается примерно в 1,5 раза время, необходимое для создания и освоения мощностей.

Список литературы

1. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности [Текст] / Л. А. Богдановская, Г. Г. Виногоров, О. Ф. Мигун и др.; под общ. ред. В.И. Стражева. – Мн. : Высш. шк., 2011. – 363 с.
2. Зайцев, Н. Л. Экономика промышленных предприятий [Текст] / Н. Л. Зайцев – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 336 с.
3. Драгун К.Г. Шляхи покращення Використання основних фондів [Текст] / К. Г. Драгун // Управління розвитком. – 2013. – № 12. – С. 66–68.

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Д. Г. Тукмакова,

*Р. Ю. Заглада, Автомобильно-дорожный
институт ГОУВПО «Донецкий
национальный технический университет»,
г. Горловка*

Постановка проблемы. В результате негативных последствий мирового экономического кризиса, от которых страдает как мировая, так и отечественная экономика, особо обострилась конкуренция между предприятиями. Они вынуждены, преодолевая кризисные явления, бороться со снижением объемов производства, дефицитом финансовых

ресурсов, искать новые пути повышения эффективности своей деятельности, ориентироваться на постоянно меняющиеся запросы потребителей, то есть вынуждены обеспечивать высокий уровень своей конкурентоспособности. В результате, сегодня значительные усилия ученых и практиков направлены на исследование понятия и сущности конкурентоспособности, факторов, от которых зависит ее уровень, методов воздействия на нее, а также инструментов, позволяющих управлять конкурентоспособностью предприятия.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Вопросам конкурентоспособности предприятий посвящены научные труды таких ученых-экономистов, как: А. Блинов, В. Баринов, Д. Джакот, Ю. Донец, В. Захаров, Л. Калашникова, Ф. Котлер, М. Маракулин, М. Мескон, Е. Млоток, М. Портер, Ю. Рубин, А. Селезнева, А. Стрикланд, А. Томпсон, Э. Фигурнов, Р. Фатхутдинов, Н. Юнов и др.

Вышеупомянутые отечественные и зарубежные ученые-экономисты сделали значительный вклад в развитие основных положений конкурентоспособности, в исследование ее сущности, современного состояния, различных аспектов управления. Однако, еще существуют ряд теоретических, методических, прикладных и практических вопросов, которые требуют дальнейшего развития и усовершенствования. К таким вопросам необходимо отнести отсутствие единства относительно содержания и характеристики конкурентоспособности предприятия.

Целью работы является исследование понятия и сущности конкурентоспособности предприятия в современных условиях хозяйствования.

Основные результаты исследования. В отечественной практике необходимость в исследовании проблем конкурентоспособности возникла лишь в 90-х гг. прошлого века [1]. В результате стремительного перехода от планово-административной экономики к рыночным отношениям проблемы конкуренции и конкурентоспособности стали актуальными как для руководителей предприятий, так и для ученых-экономистов [2]. Важными условиями возникновения конкуренции стали [3]: полная хозяйственная обособленность каждого товаропроизводителя; полная зависимость товаропроизводителя от конъюнктуры рынка; противостояние всем другим товаропроизводителям в борьбе за покупательский спрос.

Необходимо отметить, что конкурентоспособность – одно из сложнейших многоаспектных экономических понятий, которое динамично развивается, подвергаясь постоянным изменениям.

Проведенные исследования содержания понятия «конкурентоспособность» [1–7] подтвердили, что единого,

универсального, общепринятого определения конкурентоспособности ни в отечественной экономической литературе, ни в зарубежной на данный момент нет. Однако, сформулированные различными авторами определения имеют ряд общих черт:

1) большинство авторов подчеркивают, что происходит противостояние (соперничество) на рынке продукции конкурентов;

2) часто делается акцент на соответствии технико-функциональных, экономических и организационных характеристик продукции требованиям потребителей;

3) некоторые авторы указывают, что конкурентоспособность определяется (оценивается) путем сравнения аналогичных товаров (товаров конкурентов);

4) иногда акцентируется внимание на способности предприятия проектировать, изготавливать и сбывать продукцию лучше, чем конкуренты;

5) иногда конкурентоспособность отождествляется с эффективной хозяйственной деятельностью и ее практической прибыльной реализацией в условиях конкурентного рынка.

Ориентируясь на определения отечественных и зарубежных ученых-экономистов, целесообразно сформулировать уточненное определение конкурентоспособности предприятия, которое охватывало бы все его стороны и аспекты. Так, под конкурентоспособностью необходимо понимать способность предприятия предлагать на рынок продукцию с такой комбинацией функциональных характеристик, которая по сравнению с конкурентами лучшим образом соответствует требованиям потребителей и позволяет достичь поставленных перед предприятием целей.

Предложенное определение конкурентоспособности предприятия расставляет следующие акценты:

1) подчеркивает, что данная экономическая категория рассматривается только в условиях конкурентного рынка;

2) учитывает необходимость конкурировать на этапах проектирования, изготовления и сбыта продукции предприятия;

3) делает акцент на сравнении продукции предприятия с конкурентами;

4) акцентирует внимание на соответствии функциональных характеристик продукции требованиям потребителей;

5) отмечает, что конкурентоспособность должна обеспечивать достижение поставленных перед предприятием целей, а значит она ориентирована на долговременное и эффективное функционирование предприятия на рынке.

Выводы. В результате проведенного исследования было выявлено, что как у отечественных, так и у зарубежных ученых-экономистов на данный момент нет единого подхода к определению конкурентоспособности предприятия. Данная экономическая категория является одним из сложнейших многоаспектных экономических понятий, которая подвержена постоянным изменениям. Под конкурентоспособностью необходимо понимать способность предприятия предлагать на рынок продукцию с такой комбинацией функциональных характеристик, которая по сравнению с конкурентами лучшим образом соответствует требованиям потребителей и позволит достичь поставленных перед предприятием целей.

Список литературы

1. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь [Текст] / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : Инфра-М, 2003.
2. Волк, В.Я. Сущность и содержание конкурентоспособности предприятия [Текст] / В. Я. Волк, // Научный вестник Ужгородского университета, серия Экономика. – 2011. – Вип.3. Ч.2. – С.23–28.
3. Беленов, О. Н. Конкурентные преимущества и конкурентоспособность промышленных предприятий: подходы, анализ, оценка [Текст] / О. Н.Беленов, В. В.Долгих. – Воронеж : ВГУ, 2004. – 80 с.
4. Белоусов, В. И. Анализ конкурентоспособности фирмы. / В.И. Белоусов //
5. Гельвенковский, М. Конкурентоспособность на микро-, мезо- и макроуровневом измерениях [Текст] / М.Гельвенковский, // М. Гельвенковский. // РЭЖ. – 1998. – № 3.
6. Герчикова, И. Н. Менеджмент: учебник. / И. Н.Герчикова. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. – 480с.
7. Портер, М. Международная конкуренция: учеб. пособ. [Текст] / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.

ЭФФЕКТ СИНЕРГИИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

*И. О. Богданова, Донской государственный
технический университет,
г. Ростов-на-Дону*

Постановка проблемы. Термин «синергия» первоначально возник в области естественных наук и лишь в дальнейшем перешел в область гуманитарных наук. Еще Карл Маркс проводил достаточно глубокий анализ синергизма в «Капитале», он рассматривал его как новую силу, «которая возникает из слияния многих сил в одну общую».

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Герман Хакен в 1977 г в своей работе «Синергетика» ввел термин «синергетика», чтобы подчеркнуть роль коллективистских и кооперативных эффектов в

процессах самоорганизации. Как и любая система, организация обладает свойством эмерджентности, в соответствии с которым свойства системы в целом не являются простой суммой свойств ее составных частей. Для системы, как целого, могут быть характерны такие свойства, какими не обладает ни одна из ее частей. Синергетический эффект в отличие от эмерджентности, связан с кооперативным взаимодействием входящих в систему элементов. В настоящий момент данный термин имеет множество различных определений, различающихся в зависимости от области применения.

Целью исследования является раскрытие сущности и содержания экономической категории «эффект синергии».

Основные результаты исследования. В самом общем виде синергия, синергизм – это совместное, взаимообусловленное действие двух и более факторов (в качестве таковых могут выступать сотрудники, подразделения предприятия, отдельные предприятия в составе корпоративной структуры и т. д.) в определенном направлении.

На эффективность функционирования любой организации влияет множество факторов как внутреннего, так и внешнего характера. В соответствии со свойством эмерджентности, совместное влияние нескольких факторов практически всегда отлично от суммы влияния каждого отдельного эффекта. Именно это отличие, называется эффектом синергии и выступает количественным выражением синергии.

Рассмотрим наиболее распространённые определения синергического эффекта. Так, Ф. Эванс и Д. Бишоп дают следующее определение синергии: «синергия есть увеличение стоимости бизнеса сверх ожидаемого темпа роста ее стоимости, которого она может достигнуть, функционируя как отдельный бизнес» [1].

Согласно мнению П. Гохана синергия – это эффект повышения прибыльности объединенной компании после проведения сделки по слиянию или присоединению [1].

В работах А. Грегори и С. Кристофферсона под синергией понимается не только увеличение прибыльности компаний, но и снижение риска за счет стабилизации денежных потоков, а также их прироста в результате создания новых технологий и объединения усилий в части НИОКР (научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ).

Концепция И. Ансоффа о синергизме зарекомендовала себя как наиболее стойкая (1960 г.). С этим автором в основном связывают обоснование понятия синергетического эффекта [2]. Ансофф И. говорит, что данный эффект способен продуцировать объем выручки интегрированной компании, превышающий суммарное значение аналогичных показателей ее дивизионов, функционирующих по

отдельности. Такой эффект часто описывают уравнением « $2+2=5$ ».

Портер Майкл [3] не акцентирует особого внимания на понятии синергизма. По мнению М. Портера, не следует увлекаться синергизмом, как каким-то одним понятием, а следует рассматривать три типа взаимосвязи. Он считает, что полезнее рассматривать взаимосвязи между подразделениями корпорации: материальные, нематериальные и корпоративные. Эти взаимосвязи могут существовать параллельно: материальные взаимосвязи могут быть подкреплены нематериальными ресурсами, материальные и нематериальные взаимосвязи обычно имеют место при наличии конкурентов.

Кларк К. и Бреннам К. [1] критикуют позицию принципиального отрицания синергетического потенциала и присоединяются к мнениям И. Ансоффа, М. Портера, Э. Кемпбелла и других авторов о синергизме; отмечают, что концепция синергизма, экономики бизнеса, находящегося в выгодных ему связях с другими подразделениями, основывается на использовании общих ресурсов. Они предлагают при анализе и планировании синергетического эффекта полностью отказаться от стратегической бизнес-единицы, так как разделение производства на две независимые линии создает угрозу синергизму. Чтобы усилить синергетический эффект, предлагают подход, состоящий в анализе связей внутри корпорации с помощью товарного, ресурсного, потребительского и технологического портфелей.

По мнению Р. М. Кантера, синергизм – единственный способ создания ценности мультиотраслевыми корпорациям. Единственным обоснованием существования корпорации, по ее мнению, является достижение эффекта синергизма – такой комбинации видов деятельности, при которой усиливается каждая из них, а совместно они приносят большую прибыль, чем по отдельности [4].

Такое толкование синергизма в целом не отличается от понятий этого явления другими авторами, но имеются отличия: вводится понятие «постпредпринимательская организация» – это такая новая организация, основной задачей которой является достижение синергизма. Имеются примеры, когда в результате слияния, поглощений и реструктуризации не удалось получить синергетического эффекта. По мнению Р. М. Кантер, причиной этого является отсутствие сети эффективных коммуникаций, неразвитость взаимоотношений между подразделениями и краткосрочность попыток их установления. То есть надо продолжать действовать в избранном направлении, в награду появляется синергизм. Далее, Р. М. Кантер утверждает: «Сегодня имеет место обратное, когда встает вопрос о целесообразности бытия корпорации как таковой, в целостности в существующей вне и над бизнес-единицами». То есть

каждый отдельный дивизион должен извлекать выгоду из принадлежности к корпорации, а не наоборот [4].

Итак, понятие синергизма зарождалось в 20-х гг. прошлого столетия: «организационные составляющие высшей суммы арифметических»; позже эффект « $2+2=5$ » называется синергизмом: экономическим базисом синергизма является возможность превышения итогового показателя совместных усилий нескольких бизнес-единиц от результатов их самостоятельной деятельности. Синергизм рассматривается как процесс повышения эффективности использования ресурсов. Исследуются два вида ресурса: физические (материальные) активы и невидимые (нематериальные) активы. Одни называют невидимые активы, как долгосрочный источник конкурентных преимуществ компании, другие отмечали, что нематериальные взаимосвязи недолговечные, неопределенные. Синергизм может быть статичным, динамическим, симметричным. Синергизм может быть отрицательным ($2+2<4$). Есть мнение некоторых исследователей о надуманности понятия синергизма. Следовательно, синергизм – широкое и не однозначное понятие, но синергизм, по мнению большинства исследователей, выступает одной из возможных ключевых компонент стратегии организаций корпоративного типа.

Для любой экономической системы (трудовой коллектив, отдел, цех, предприятие, корпоративная структура и т. д.) существует набор ресурсов, при котором ее потенциал будет существенно отличаться (в большую или меньшую сторону) от простой суммы потенциалов ресурсов, входящих в ее состав (технологии, персонал, компьютеры и т. д.). Для получения синергического эффекта важны не пропорции сочетания отдельных ресурсов, а их согласованное взаимодействие.

Для получения и результативного использования положительного синергического эффекта необходимо определить синергетические характеристики компании и планировать стратегию развития, используя синергетический потенциал. Некоторые синергетические эффекты отображены в таблице 1.

Таблица 1

Синергические эффекты

Эффект	Форма проявления
1	2
Синергический эффект «масштаба»	Обусловлен тем, что для крупного производства характерны более низкие издержки производства единицы продукции, чем для нескольких мелких компаний, имеющих в совокупности тот же объем производства и реализации. Компания, оптимизирующая этот эффект, завоевывает большую долю рынка благодаря низким ценам

Продолжение табл. 1

1	2
Комбинирование труда	С точки зрения закона синергии экономический и производственный принцип разделения труда выглядит скорее не как разделение, а как объединение (например, конвейер) разрозненных ресурсов с целью получения суммарно большего эффекта
Синергизм продаж	Возникает, если продавцы объединяются с целью использования одних и тех же каналов распределения, складов, транспортных средств и персонала для продажи различных товаров
Эффект	Форма проявления
Оперативный синергизм	Дает возможность более эффективного использования основных средств и персонала за счет совместного обучения, крупных закупок оборудования и транспортировки из-за рубежа, распределения накладных расходов и др.
Инвестиционный синергизм	Возникает при совместном использовании краткосрочных и долгосрочных кредитных ресурсов, производственных площадей, НИОКР, общей технологической базы и др.
Синергизм вертикальной интеграции	Возможность использовать эффект кооперации и синергии в результате сочетания различных отраслевых производств на единой компактной территории. Например, за счет того, что отходы одного производства могут являться сырьем для другого
Синергизм управления	«Молодые» компании, в большинстве случаев, испытывают дефицит компетентных руководителей. Любые улучшения в руководящем составе дают значительный синергический эффект. Данный эффект усиливается, если новое руководство компании уже сталкивалось с проблемами аналогичного характера и имеет опыт их решения. Если же проблемы новые и неизвестные, а опыт их решения отсутствует, то существует угроза отрицательного эффекта от принятия некомпетентного решения. Таким образом, синергизм управления, как и синергизм других типов, может быть не только положительным, но и отрицательным. Компетентный руководитель, обладая системными знаниями об организации, может существенно улучшить ее результирующие показатели, некомпетентный – напротив. Переход потенциального синергизма фирмы в реальный зависит от того, как будет осуществляться управление производством

Выводы. Таким образом, синергия – сложное экономическое явление, для проявления которого важны не только и не столько сочетания ресурсов, а их согласованное поведение и взаимоподдерживающие связи.

Список литературы

1. Хасанова, Г. Ф. Синергия как метод повышения эффективности деятельности компании [Электронный ресурс] / Г. Ф. Хасанова, И. В. Буренина //

- Электронный научный журнал. Нефтегазовое дело. – 2011. – № 6. – С. 188-197. – Режим доступа: <http://www.ogbus.ru> .
2. Ансофф, И. Синергизм и деловые способности компании [Текст] / И. Ансофф, Э. Кемпбелл, К. С. Лачс // Стратегический синергизм. – СПб.: Питер, 2012. – С. 36–58.
 3. Кантер, Р. М. Поиск и достижение синергизма [Текст] / Р.М. Кантер, Э. Кемпбелл, К. С. Лачс // Стратегический синергизм. – СПб.: Питер, 2010. – С. 182–215.
 4. Портер, М. Взаимосвязи бизнес-единиц [Текст] / М. Портер, Э. Кемпбелл, К.С. Лачс // Стратегический синергизм. – СПб.: Питер, 2011. – С. 103–136.

УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ОСНОВЕ ПРОЕКТНОГО ПОДХОДА

А. Г. Виноградов,

Н. С. Афендикова, ГОУ ВПО «Донецкий
национальный технический университет»,
г. Донецк

Постановка проблемы. Сегодня маркетинг является приоритетным направлением деятельности любого современного предприятия. Следование философии маркетинга способствует достижению баланса между возможностями предприятия и удовлетворенностью потребителей. Маркетинговая деятельность многоаспектна, а реализация элементов комплекса маркетинга требует значительных усилий. Но разрозненное выполнение маркетинговых функций не способствует эффективному расходованию маркетингового бюджета. Только тщательно спланированная маркетинговая деятельность может привести к ожидаемым результатам.

Реализация философии маркетинга требует применения сбалансированного комплекса маркетинговых инструментов, адекватных развитию текущей и перспективной рыночной ситуации. Поиск эффективных подходов и методов управления процессами взаимоувязывания элементов комплекса маркетинга не прекращается. Одним из перспективных является применение проектного подхода, поскольку он позволяет рационализировать достижение поставленных целей путем комплексного учета возможностей бюджета, сроков и целей реализации маркетинговых мероприятий.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Заметный вклад в исследование вопросов проектного управления маркетинговой деятельности внесли Фомин М. Г., Калинин И. Б., Солдатова А. В. и другие. Например, Фомин М. Г. в своем диссертационном

исследовании[1] приходит к выводу, что необходим комплексный подход к проблемам управления маркетингом, и внедрение проектного управления позволит сделать маркетинговую деятельность «прозрачной» и «предсказуемой», т. к. маркетинговые проекты при этом будут реализовываться в срок, не выходя за пределы бюджета. Фомин М. Г. считает, что основная идея методики проектного управления маркетингом заключается в разложении маркетинговой деятельности предприятия на отдельные, связанные между собой проекты.

Цель исследования – расширить понимание целесообразности организации управления маркетинговой деятельностью на основе проектного подхода.

Основные результаты исследования. Проект образно можно определить как реалистический замысел о желаемом результате в будущем. От «прожектёрства» проектный замысел отличается тем, что представляет собой реалистичное обоснование и практически реализуемый способ своей осуществимости. Проектный замысел раскрывает, что и как нужно сделать для его эффективного воплощения в жизнь.

Вся профессиональная деятельность маркетолога протекает в спектре между постоянным и уникальным. Проекты уникальны. И чем больше выражена их уникальность, тем сложнее ими управлять. Когда работа над проектами становится повторяющейся (а маркетинговые проекты повторяются во времени), настоятельной необходимостью становится владение техникой управления проектами. Техника управления проектами становится все более популярной среди менеджеров всех направлений, в том числе и маркетологов.

Проект – временная деятельность, результатом которой является продукт или услуга. Эта деятельность имеет начало и конец и выполняется в рамках выделенного бюджета.

Маркетинговый проект – комплекс взаимосвязанных действий, направленных на достижение в течение заданного времени, при выделенном бюджете определенных целей.

Традиционной сферой применения проектного подхода в маркетинге являются маркетинговые исследовательские проекты, которые осуществляются периодически, вследствие возникновения определенных обстоятельств (причин), т. е. маркетинговых проблем. С этим согласны не все исследователи. По мнению М. Г. Фомина, как раз не целесообразно в проект выделять, например, рекламную кампанию или маркетинговые исследования рынка, т. к. данная деятельность лишь опосредованно способствует достижению целей предприятия, а значит, является лишь составной частью проекта [1]. Но выявленное противоречие объясняется

возможным разным уровнем целеполагания внутри предприятия (локальный, корпоративный).

На современных предприятиях для повышения эффективности управленческой деятельности получили распространение процессный и проектный подходы к управлению, основанные соответственно на понятиях бизнес-процесса и проекта. На практике оба подхода часто используются совместно. Процессный подход ориентирован на повторяемость процессов, что характерно для операционной деятельности. Проектный подход использует процессный подход, но предполагает уникальную деятельность и считается, что он наиболее подходит для мероприятий, которые проводятся впервые. Целями же, как проектного менеджмента, так и управления бизнес-процессами является улучшение деятельности организации путем перехода из действительного состояния в желаемое [2].

Проектный подход всегда четко ориентирован на достижение цели – создание «продукта проекта». Процессный подход, в рамках проектного, позволяет формализовать действия проектного маркетингового менеджера. Формально под определение проекта операционная деятельность не подпадает. Но польза от рассмотрения операционной деятельности в виде проекта состоит в том, что, применяя проектный подход, используя инструментарий проектного планирования и управления, можно обеспечить большую управляемость операционной деятельности.

Разнообразие маркетинговых целей и многоплановость маркетинговой деятельности в целом обуславливают и разнообразие видов маркетинговых проектов. В первую очередь маркетинговые проекты целесообразно подразделять на стратегические маркетинговые проекты и проекты операционного маркетинга (операционные маркетинговые проекты) [3].

Маркетинговые затраты – особый вид инвестиций (маркетинговые инвестиции). В отличие от средств, «вложенных» в орудия труда и товарные запасы, инвестиции в маркетинг, как правило, являются «рисковыми».

Применение проектного подхода в управлении маркетинговой деятельностью предприятия особо актуально в современной экономике, когда маркетинговые воздействия необходимо реализовать в соответствии с поставленными стратегическими целями, в отведенные сроки, с ограниченным бюджетом и с получением максимального результата в условиях названных ограничений.

Методы и инструменты управления проектами позволяют в маркетинговой деятельности более обоснованно определять цели,

планировать процесс деятельности, учитывать проектные риски, оптимизировать выделенные ресурсы, контролировать ход выполнения плана, своевременно корректировать ход работ, использовать полученный опыт в дальнейшей деятельности.

Выводы. Из вышесказанного можно сделать вывод, что организация маркетинговой деятельности предприятия преимущественно в виде совокупности связанных между собой маркетинговых проектов, управление которыми координируется, повышает степень управляемости, недоступную при управлении отдельными маркетинговыми мероприятиями. Для успешной реализации проектного подхода в маркетинговой деятельности необходимы знания методологии управления проектами. Внедрение проектного подхода позволит держать все процессы на предприятии под контролем, своевременно реагировать на возникающие проблемы, корректировать задачи, планы и работать без потерь при самом напряженном графике. Дальнейшие исследования должны быть направлены на разработку механизма формирования маркетинговой программы как совокупности целостной системы маркетинговых проектов.

Список литературы

1. Фомин, М. Г. Проектное управление маркетингом [Текст] : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / М. Г. Фомин. – М. : РГБ, 2003. – 139 с.
2. Борисов, С. А. Сравнительный анализ проектного и процессного подходов в управлении инновационной деятельностью [Текст] / С. А. Борисов, А.Ф. Плеханова // Российское предпринимательство. – 2013. – № 13 (235). – С. 91–96.
3. Коньшунова, А. Ю. Маркетинговые проекты в контексте проектного управления [Текст] / А. Ю. Коньшунова // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2014. – № 1. С. – 85–90.

АНАЛИЗ СУЩНОСТИ И СОДЕРЖАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В. В. Шехман,

Р. Ю. Заглада, *Автомобильно-дорожный
институт ГОУВПО «ДОННТУ»
г. Горловка*

Постановка проблемы. Понятие «устойчивость» применительно к хозяйствующим субъектам стало использоваться в отечественной практике с момента перехода к рыночной экономике, что было обусловлено изменившейся экономической ситуацией, новыми

экономическими реалиями и сопутствующими им кризисными явлениями. При употреблении вышеуказанного термина в источниках встречаются разные толкования и определения в зависимости от направленности научных изысканий. Поэтому для раскрытия содержания понятия «экономическая устойчивость предприятия» важно устранить такую неоднозначность, что и будет способствовать повышению качества и обоснованности управленческих воздействий на результативность функционирования предприятия.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Вопросам изучения экономической устойчивости хозяйствующих субъектов посвящены работы таких исследователей, как Л. Абалкина, М. Безугловой, И. Воробьевой, А. Илларионова, Е. Прудюса, У. Голованевой, В. Круглова, Н. Ефремовой, Л. Храмовой, А. Грошева, С. Чупрова и др. Учеными-экономистами сделан значительный вклад в исследование теории и практики управления экономической устойчивости. Вместе с тем, еще остается ряд вопросов, которые требуют дальнейшего развития и усовершенствования. К таким вопросам необходимо отнести отсутствие единого мнения относительно сущности экономической устойчивости предприятия.

Целью исследования является анализ сущности и содержания экономической устойчивости предприятия.

Основные результаты исследования. В настоящее время существуют различные определения экономической устойчивости предприятия. Некоторые авторы [1–3], рассматривая экономическую устойчивость объясняют ее, используя понятие «рентабельность», т. е., по их мнению, устойчивость достигается при условии покрытия прибылью затрат на производство. Однако очевидно, что деятельность предприятия может быть рентабельной даже на фоне сокращения рыночных позиций, снижения объемов производства и загрузки производственных мощностей и т. д., поэтому говорить об экономической устойчивости предприятия как о его рентабельной работе, по нашему мнению, недостаточно корректно.

Следующим моментом в определении исследуемого понятия является по сути отождествление экономической и финансовой устойчивости. То есть экономическая устойчивость, по мнению ряда исследователей [4–6], обеспечивается оптимальным использованием денежных ресурсов предприятия, что, в свою очередь, способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции. Однако мы считаем, что термин «экономическая устойчивость» информационно более емкий и включает в себя, наравне с финансовыми аспектами, производственные, социальные, экологические и др. Значит, финансовая устойчивость является одной из составляющих экономической

устойчивости, и, следовательно, более узким понятием, поэтому отождествление данных терминов не имеет достаточных обоснований.

Множество авторов [7–9] рассматривают «экономическую устойчивость» предприятия, акцентируя внимание на способности предприятия адаптироваться к изменениям условий хозяйствования. Представители этого подхода рассматривают экономическую устойчивость предприятия с точки зрения теории систем и определяют ее как способность предприятия восстанавливать равновесие после прекращения действий как внешних, так и внутренних возмущений. Однако, в данном случае не указывается, чем обуславливается способность предприятия к адаптации.

Следующий подход к трактовке понятия основан на рассмотрении «экономической устойчивости» как состояния функционирования предприятия, которое характеризуется динамическим равновесием системы и ее эффективным развитием. В данном случае [10–12] экономическая устойчивость предприятия рассматривается с точки зрения теории организаций, т. е. как сложная многоуровневая система отдельных равновесий, сбалансированных как во времени, так и между собой, способных обеспечивать ее функционирование в условиях динамичной внешней среды.

Множество формулировок термина «экономическая устойчивость» [13–15] включают содержательную сторону этой категории, описывая или перечисляя направления деятельности предприятия, с помощью которых реализуется процесс сохранения устойчивости. По нашему мнению подход, акцентирующий внимание на производственном потенциале предприятия и сохранении рыночных позиций, гипертрофирует исследуемое понятие, и для определения степени устойчивости следует рассматривать не содержательные элементы системы, а ее показатели и индикаторы.

По нашему мнению, экономическая устойчивость является комплексной характеристикой функционирования бизнеса. Поэтому определения устойчивости с акцентом на рентабельность и финансовую устойчивость, а также производственный потенциал и рыночные позиции не являются в полной мере подходящими для ее рассмотрения, сужая данное понятие, расширяя или отождествляя с уже существующими экономическими категориями.

Учитывая динамический характер функционирования предприятия под влиянием эндогенных и экзогенных факторов, некоторые авторы [10–12] при трактовке термина «устойчивость» рассматривают его как состояние функционирования, которое характеризуется динамическим равновесием экономической системы и ее эффективным развитием.

Устойчивость, как специфическое качество системы, достигается в результате преодоления или адекватной реакции на действия дестабилизирующих факторов среды хозяйствования, и не является постоянной на продолжительный период времени. Также отметим, что потеря предприятием равновесия не всегда может иметь негативные последствия, поскольку возмущения, приводящие к выходу флуктуаций за границу допустимых пределов, могут привести систему к новому, более совершенному уровню развития.

В целом можно сказать, что экономическая устойчивость предприятия – это способность обеспечивать требуемое равновесное состояние, с учетом отраслевой специфики предприятия, и возможность эволюционного движения системы, адекватно отвечая внешним и внутренним воздействиям в условиях риска.

Данное определение указывает на то, что в понимании устойчивости конкретного предприятия необходимо учитывать возможность выбора «требуемого» равновесного состояния, т. е, предполагается возможность управления процессом перехода из одного качественного состояния в другое. Значит, пока предприятие демонстрирует способность поглощать и гасить воздействия, сила которых не превышает допустимого значения, его состояние в динамике может считаться устойчивым.

Выводы. В экономической науке на данный момент не существует единого понятия экономической устойчивости предприятия. С течением времени акцент в определениях данного понятия постепенно смещался от рентабельности и эффективного использования финансовых ресурсов предприятия к управленческим функциям предприятия, и со временем стал содержать в себе способность к развитию во времени, адаптации к условиям внешней и внутренней среды, а также обеспечению необходимого уровня эффективности функционирования организации. При этом общим моментом в определении экономической устойчивости является способность предприятия реагировать на воздействия внешней среды, сохранять и поддерживать конкретные процессы или состояние на протяжении определенного отрезка времени. Под экономической устойчивостью предприятия необходимо понимать способность обеспечивать, с учетом отраслевой специфики, требуемое равновесное состояние и возможность эволюционного движения, адекватно отвечая внешним и внутренним воздействиям в условиях риска.

Список литературы

1. Зеткина, О. В. Об управлении устойчивостью предприятия [Текст] / О. В. Зеткина. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 2003. – 134 с.
2. Сулейманова, Ю. М. Управление инновационным развитием промышленного предприятия по критерию экономической устойчивости предприятия [Текст] :

- автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Ю.М. Сулейманова. – Челябинск : ФГБОУ ВПО Южно-Уральского государственного университета (НИУ), 2013. – 27 с.
3. Каммаев, А. О. Методические основы управления экономической устойчивостью строительного предприятия в условиях рынка [Текст] : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.04 / А. О. Каммаев. – Махачкала : Дагестанский гос. технич. ун-т, 2010. – 24 с.
 4. Райзберг, Б. Рыночная экономика [Текст] / Б. Райзберг // Деловая жизнь. – 2014. – № 13. – С. 18–21.
 5. Камаев, В. Д. Экономика и бизнес (теория и практика предпринимательства) [Текст] / В. Д. Камаев. – М. : Экономика, 2013. – 203 с.
 6. Бугай, В. З. Аналіз та оцінка фінансової стійкості підприємства [Текст] / В. З. Бугай, В. Н. Омельченко // Держава та регіони. – 2008. – № 1. – С. 34–39.
 7. Мерзликина, Г. С. Экономическая состоятельность производственных систем [Текст] / Г. С. Мерзликина. – М. : Высшая школа, 2007. – 358 с.
 8. Захарчук, Е. А. Экономическая устойчивость и теория катастроф: точки соприкосновения [Текст] / Е. А. Захарчук. – Екатеринбург : Институт УрО РАН, 2006. – 125 с.
 9. Чупров, С. В. Диагностика устойчивости промышленного предприятия: системно-методологические проблемы и подходы [Текст] / С. В. Чупров. – Иркутск : БГУЭП, 2004. – 214 с.
 10. Рошин, В. И. Экономическая устойчивость предприятий и реализациях экономических интересов [Текст] : дис. ... канд. экон. наук / В. И. Рошин. – Чебоксары : Чувашский гос. ун-т, 2000. – 27 с.
 11. Грошев, А. В. Устойчивость экономики в структуре ее безопасности [Текст] / А.В. Грошев // Вестник Российской академии естественных наук. – 2014. – № 18 (4). – С. 50–53.
 12. Преснякова, Д. В. О дефинициях «устойчивость» и «устойчивое развитие» в экономической науке [Текст] / Д. В. Преснякова // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – № 8 (030). – С. 129–132.
 13. Литвененко, И. А. Экономическая устойчивость корпоративных хозяйственных систем в России [Текст] : дис. ... канд. экон. наук. / И. А. Литвененко. – М. : РАГС, 2006. – 31 с.
 14. Захарченко, В. И. Экономическая устойчивость предприятия в переходной экономике [Текст] / В. И. Захарченко // Машиностроитель. – 2007. – № 1. – С. 9–11.
 15. Шеврина, Е. В. Оценка экономической устойчивости сельскохозяйственных предприятий [Текст] : автореф. ... дис. канд. экон. наук / Е. В. Шеврин. – Челябинск, 2000. – 23 с.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СУЩНОСТИ КОНКУРЕНЦИИ, КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

В. Н. Бруяка,

Ю. К. Верченко, *Донской государственный
технический университет,
г. Ростов-на-Дону*

Постановка проблемы. Становление рыночных отношений в России накладывает определенные обязательства на всех участников рынка и диктует свои условия. Именно рассмотрение сущности основных категорий участника рынка позволяет сформировать показатели продуктивности использования ресурсов в развитии деятельности организации.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Изучением рыночных категорий понятий «конкуренция», «конкурентоспособность», «конкурентные преимущества» занимаются известные российские и зарубежные исследователи, такие как А. Смит, М. Портер, Ф. Котлер, В. П. Грузинов, Р. А. Фатхудинов. В своих работах они, в том числе, описывают методические подходы к изучению возможностей компании и источников конкурентного влияния с целью выявления новых конкурентных преимуществ.

Целью исследования является рассмотрение различных подходов к понятиям «конкуренция», «конкурентоспособность», «конкурентное преимущество», выявление ключевых факторов обеспечения конкурентного преимущества.

Основные результаты исследования. Важнейшим признаком рынка является конкуренция. Конкуренция же, в свою очередь, отождествляется с понятием борьбы. Такой вид столкновения случается между любыми экономическими участниками, реализующими свои индивидуальные экономические интересы. Прежде всего, это борьба между производителями за потребителей, а также максимизацию своего дохода.

Понятие «конкуренция» в экономическую теорию пришло из бытового языка и в течение длительного периода означало «независимое соперничество двух и более лиц». Произошло от латинского «concurrere», что значит «сталкиваться» [1].

Впервые рассматриваемое нами понятие проанализировал А. Смит в своей работе «Исследование о природе и причинах богатства народов». Он определил конкуренцию как соперничество между субъектами,

заинтересованными в достижении одной и той же цели. Основным методом конкурентной борьбы, по мнению А. Смита, являются цены. То есть равновесная цена на однородные товары появляется в результате взаимодействия некоторого количества независимых продавцов и покупателей. Существующие виды конкуренции приведены в таблице 1.

Таблица 1

Виды конкуренции

Вид	Описание
Совершенная конкуренция	Наличие на рынке большого количества покупателей и продавцов, не владеющих такой силой, которая была бы способна повлиять на цены; наличие взаимозаменяемых товаров, которые реализуются по ценам, устанавливаемым соотношением между спросом и предложением.
Несовершенная конкуренция	Конкуренция на рынке дифференцированных товаров, большого количества конкурентов и уравновешенность их сил.
Олигополистическая конкуренция	Малое число конкурентов, обладающих сильной взаимосвязью и большой рыночной силой; взаимозаменяемость товаров и ограниченность числа их типоразмеров.
Ценовая конкуренция	Увеличение рыночной доли при помощи действенной ценовой политики.
Неценовая конкуренция	Увеличение рыночной доли только при помощи неценовых механизмов.

Основная роль конкуренции в рыночной экономике заключается в процессе саморегулирования рынка. Отсюда происходят основные функции конкуренции, представленные в таблице 2 [2].

Таблица 2

Основные функции конкуренции

Функции конкуренции	Описание функции
Регулирование	Воздействие конкуренции на предложение и скрытое за ним производство благ в целях установления их наилучшего совпадения спросу
Мотивация	Мотивирование участников рынка к постоянному совершенствованию своей деятельности, повышению эффективности производства
Распределение	При помощи конкуренции основные блага и прибыль распределяются между субъектами рынка согласно наибольшей эффективности деятельности каждого.
Контроль	Конкуренция призвана не допустить установления монопольной диктатуры одного субъекта рынка над другим.

Таким образом, поэтапно разобрав рассматриваемое понятие, можно сделать вывод, что конкуренция – неотъемлемая часть рыночной

экономики. Она побуждает предпринимателей и руководителей фирм в кратчайшие сроки совершенствовать свой продукт и вводить новинки, появившиеся благодаря научно-техническому прогрессу. Конкуренция на рынке обеспечивает согласование планов производителей товаров и услуг с потребностями потенциальных клиентов, эффективное использование ресурсов при производстве того или иного продукта, а также распределение прибыли между производителями в соответствии с проделанной ими работой и финансовыми результатами.

Понятие «конкуренция» порождает понятие «конкурентоспособность». Два этих понятия являются взаимозаменяемыми и дополняющими друг друга. В общем смысле, конкурентоспособность – это способ опережать конкурентов в достижении поставленных целей при помощи своих преимуществ.

На Европейском форуме по проблемам управления считают, что конкурентоспособность – это возможность фирмы в условиях рынка наиболее эффективно проектировать и производить свои товары и услуги, а также сбывать их по наиболее привлекательным ценовым и неценовым характеристикам для потребителей, чем продукция или услуги конкурентов.

Существуют два подхода к определению конкурентоспособности:

1) с позиции продукции:

– характеристики продукции или услуг, отличающих их от продукции конкурентов как по степени удовлетворения определенной общественной потребности, так и по затратам, понесенным субъектом, на удовлетворение данной потребности;

– совокупность характеристик продукции, определяющих ее сравнительные преимущества на соответствующем рынке.

2) с позиции предприятия:

– способность предприятия производить продукцию с преимуществами по цене, качеству и логистике;

– показатель, который характеризует уровень организации в проектировании, производстве и реализации своих товаров или услуг наиболее эффективен по отношению к конкурентам, при этом он отражает удовлетворенность потребности клиентов и отражает способность собственного развития.

Конкурентоспособность фирмы определяется ее конкретным преимуществом над конкурентами на рынке. Конкурентное преимущество – это какая-либо эксклюзивность, т. е., уникальные ресурсы, которыми владеет предприятие и которые являются стратегически важными для ведения бизнеса. Оно обеспечивает превосходство над компаниями-конкурентами, позволяет не только выживать, но и побеждать в

конкурентной борьбе, получать прибыль выше, чем у конкурентов.

Выделяют два вида конкурентных преимуществ [3]:

- низкого порядка,
- высокого порядка.

Преимущества низкого порядка – в первую очередь – это использование дешевых материалов, сырья, рабочей силы, энергии. Они нестабильны, так как в них не учитывается рост цен и заработной платы, а также вероятность того, что этим же приемом пользуются и конкуренты. Они не обеспечивают преимущество над конкурентами на длительный срок. Преимущества высокого порядка – это использование новых технологий, имидж компании, высококвалифицированные специалисты, уникальность продукта или услуги. Такой путь достижения конкурентоспособности требует больших временных и денежных затрат. Однако, когда предприятие достигает лидирующих позиций, в дополнение появляется еще одно достаточно весомое преимущество – репутация компании или признанный бренд.

В основе конкурентных преимуществ лежат ресурсы предприятия и отличительные способности, которые не могут быть скопированы конкурентами. Отличительная способность фирмы может быть определена ее имиджем, внутренними и внешними отношениями, использованием инноваций и стратегией развития. Например, конкурентное преимущество компании Marks & Spencer состоит в том, что она сосредотачивает свое внимание на качестве и особых отношениях с покупателями и поставщиками [5].

Стержневые компетенции составляют уникальный подход, который предприятие разрабатывает, внедряет, развивает и применяет по отношению к своим ресурсам и компетенциям.

На рисунке 1 представлены основные условия и факторы, способствующие формированию конкурентных преимуществ в организации.

Имеются различные точки зрения на источники получения конкурентных преимуществ, которые, собственно, и влияют на повышение конкурентоспособности организации [5].

Первая заключается в том, что лидирующие позиции на рынке можно занять путем отыскания слабых мест конкурентов и проведения атак против этих уязвимых точек. Сущностью маркетинга в данном случае является не обслуживание клиентов, а необходимость обхитрить, обойти и превзойти конкурентов. Авторами данного подхода являются Дж. Траут, Э. Райс.

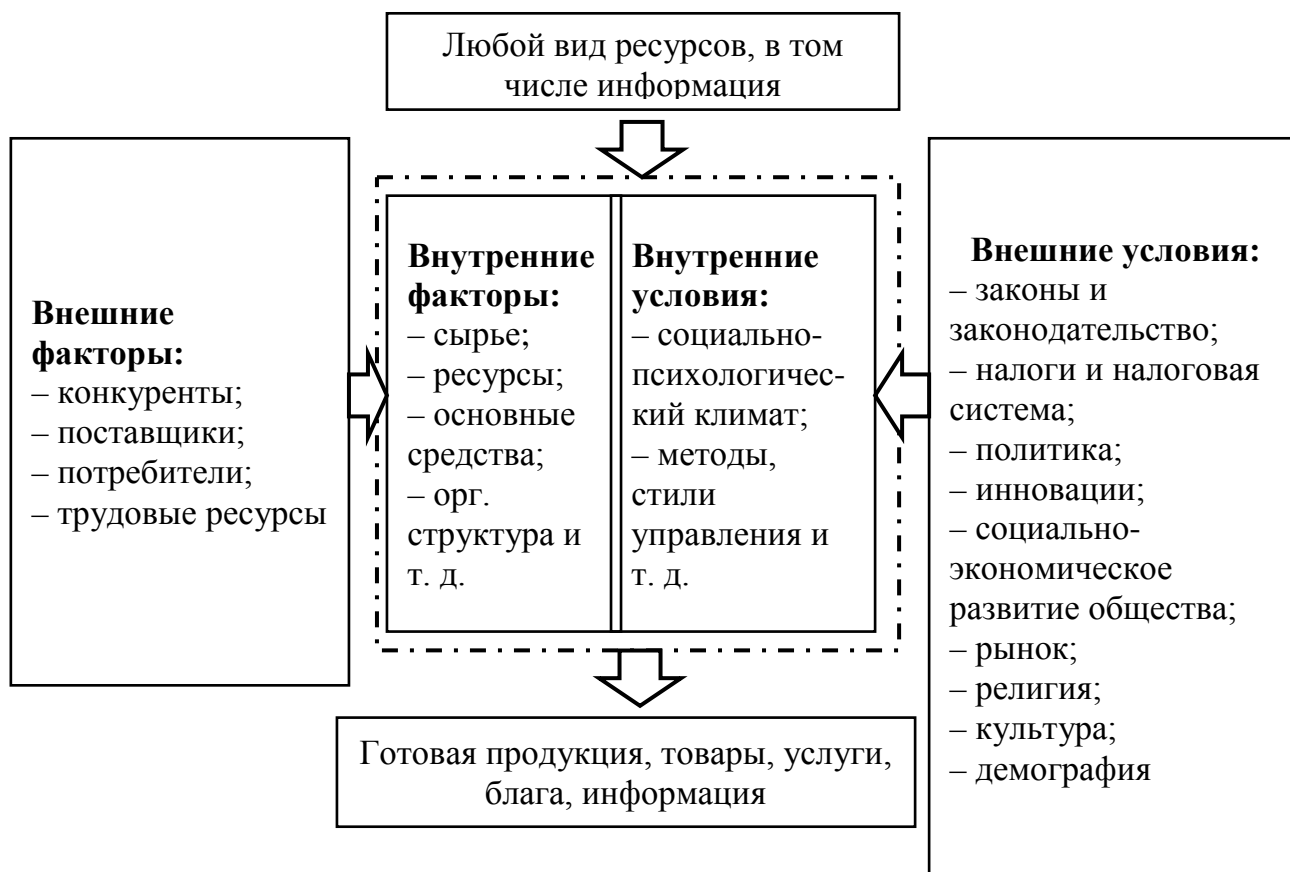


Рисунок 1 – Условия и факторы получения конкурентного преимущества

Вторая точка зрения проповедует более внимательное отношение к потребителям, а также постоянное внедрение инноваций. Данный подход основывается на профессионализме сотрудников и вдохновенном лидерстве руководства. Авторами этой точки зрения являются Т. Питерс, Н. Остин.

Выводы. Таким образом, следует помнить, что стержневые компетенции – это непостоянный фактор. В связи с быстрыми темпами развития технологий и появлением различных инноваций стержневые компетенции необходимо постоянно адаптировать к появившимся изменениям, а также должны создаваться новые конкурентные преимущества.

Список литературы

1. Александров, В. Н. Конкуренция и конкурентоспособность: содержание понятий и история их становления [Текст] / В. Н. Александров, В. Д. Козлов, Д. В. Крючков. – Н. Новгород : Изд-во Волго-Вятской академии государственной службы, 2011. – 176 с.
2. Белоусова, Н. М. Формирование и оценка конкурентоспособности организаций и товаров [Текст] : учеб. пособие / Н. М. Белоусова, Е. Н. Сакина

// Московский гос. ун-т печати имени Ивана Федорова. – М. : МГУП имени Ивана Федорова, 2014. – 134 с.

3. Головачёв, А. С. Конкурентоспособность организации [Текст] : учеб. пособие / А. С. Головачев. – Минск : Высш. шк., 2012. – 319 с.
4. Царев, В. В. Оценка конкурентоспособности предприятий (организаций). Теория и методология [Текст] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / В. В. Царев, А. А. Кантарович, В. В. – Черныш М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 799 с.
5. Чистяков, А. Д. Практикум по выполнению дипломного проекта и выпускной квалификационной работы бакалавра [Текст] : учеб. пособие для студентов направления 080100 экономика и 080200 менеджмент / А. Д. – Ростов-н/Д. : Издательский центр ДГТУ, 2015. – 295 с.

АНАЛИЗ БАЗИСНЫХ КОНЦЕПЦИЙ МЕНЕДЖМЕНТА КАК ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ

*Е. И. Федорова, Донской
государственный технический
университет,
г. Ростов-на-Дону*

Постановка проблемы. Различные научные школы менеджмента рассматривают работу организаций, исходя из своего видения принципов работы организаций, в зависимости от опыта и образования [1–4]. Сравнительный анализ имеющихся подходов к данному вопросу может послужить основой для разработки механизма управления изменениями в организации.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. В процессе становления менеджмента как науки были сформированы различные подходы к анализу организаций, определяющие принципы управления. Некоторые авторы сравнивали организации с машинами [1], что приводило к обсуждению структуры, плана работы и модернизации процесса. Другие рассматривали организации как политические системы [2], где формируются коалиции и действует закон власти.

Целью исследования является сравнительный анализ базисных концепций менеджмента как основы управления изменениями организации.

Основные результаты исследования. Для исследования механизма работы организации, с точки зрения управления изменениями, рассмотрим четыре основных подхода. Они наиболее часто встречаются в среде управляющих, ученых и консультантов и наиболее важны при обсуждении организационных изменений:

- организации как машины (механистический подход);
- организации как политические системы (политический подход);
- организации как организмы (органистический подход);
- организации как поток и трансформация (эволюционный или трансформационный подход).

Таблица 1

Критический анализ механистического подхода

Ключевые положения концепции	Аксиомы управления изменением	Ограничения концепции и способы их преодоления
Каждый работник подчиняется только одному руководителю	Руководство может изменить организацию до оговоренного конечного состояния	Механистический подход предполагает, что руководители могут управлять организацией как машиной. При стабильной ситуации этот подход достаточно эффективен, но, в случае возникновения необходимости радикальных изменений, работники воспринимают их как кардинальную перестройку, обычно разрушительную, и, соответственно, оказывают сопротивление. В данной ситуации проводить изменения сложно. Необходимы решительные действия менеджеров, вдохновляющая идея и контроль руководства.
Задания делятся между работниками с учетом их роли в коллективе		
Каждый сотрудник подчиняется общей цели	Сопротивление возникнет, но этим можно управлять	
Команда в общем смысле это совокупность усилий индивидуумов		
Процесс контролируют руководители, сотрудники подчиняются дисциплине	Рациональное планирование и контроль способны провести изменения успешно	

Таблица 2

Критический анализ политического подхода

Ключевые положения концепции	Аксиомы управления изменением	Ограничения концепции и способы их преодоления
Работник не сможет отстраниться от политики организации. Он уже в нее вовлечен	Преобразования не будут успешны без поддержки их влиятельным человеком	–
Работнику необходимы сторонники, если он нацелен что-нибудь сделать	Необходимо знать политическую карту и понимать, кто в результате изменений выиграет, а кто проиграет	–
Работник должен знать, кто обладает властью и кто кому оказывает поддержку	Чем больше сторонников у изменений, тем лучше	Данный подход способствует развитию сложных стратегий в организации
Существуют весомые политические группы, имеющие преимущество по сравнению с официальной организацией	Среди эффективных стратегий – создание новых коалиций и повторное обсуждение вопросов	Так как в любой компании есть победители и побежденные, развитие организации может превратиться в политическую войну
Коалиции имеют большее влияние, нежели команды работников	–	–

В таблицах 1, 2, 3, 4 рассматриваются изменения с точки зрения всех четырех положений. На практике в большинстве организаций используется смешанный подход, но, чтобы увидеть различия нескольких типов мышления, необходимо исследовать их в отдельности.

Механистический подход к управлению. Рассматривая организацию в качестве машины, принимает ее за рациональное предприятие, построенное и структурированное для достижения поставленных целей. Здесь действуют общепринятые операции, заданная структура и роли, эффективно работают детали машины (функциональные области). Сотрудникам необходимо точно следовать ясно определенным процедурам и стандартам [1]. Авторы подхода: Фредерик Тейлор и Генри Файоль.

Политический подход к управлению организациями. Сравнивая организации с политической системой, можно провести параллель между принципами работы компании и политическими установками. Состояние конкретной организации можно описать как «демократию», «автократию» или даже «анархию» [2].

Органистический подход к управлению рассматривает организацию как живую, приспособляющуюся систему [3].

Таблица 3

Критический анализ органистического подхода

Ключевые положения концепции	Аксиомы управления изменением	Ограничения концепции и способы их преодоления
Не бывает «исключительного и одного пути» построения и управления организацией	Преобразования – результат на изменения в окружающей среде	Представлять организацию в качестве адаптивной системы неправильно
База для эффективной работы организации — информационный поток между различными частями систем и их окружения	Индивидуумы и команды должны понимать необходимость изменений, чтобы адаптироваться к ним	Компания не только подстраивается к внешней среде, но и сама может формировать свое окружение, сотрудничая с другими сообществами или компаниями, начать производство новых товаров или услуг, значительно изменяя бизнес-среду
Необходимо стремиться к наибольшему совпадению индивидуальных, командных и организационных потребностей	Реакцию на перемены в окружающей среде можно выработать	Идеалистичная картина сплоченности и потока информации между департаментами чужда реальности
–	Эффективные стратегии – участие и поддержка	Иногда разные составляющие компании действуют автономно, и этому есть свои причины

При этом подходе организация представлена как открытая система, набор взаимосвязанных подсистем, созданных для уравнивания

потребностей среды с внутренними потребностями группы и ее членов. При этом подчеркивается необходимость изучения среды и здоровое приспособление к внешнему миру.

Трансформационный подход к управлению оперирует понятиями сложности, хаоса и парадокса. Здесь организация является частью окружающей среды. Это не отдельная система, которая адаптируется к окружению, а всего лишь часть потока со способностью к самоорганизации, изменению и самообновлению в стремлении к тождеству.

Таблица 4

Процессный и трансформационный подход

Ключевые положения концепции	Аксиомы управления изменением	Ограничения концепции и способы их преодоления
Из хаоса естественным образом появляется порядок	Переменами управлять нельзя. Изменения происходят сами по себе	Подход часто не нравится ни руководителям, ни консультантам
Компании обладают способностью к самообновлению	Руководители – это часть всей среды, которой они же и управляют	Отсутствует план действий, схема процесса или программы
Развитие компании не подчиняется правилам причины и следствия	Напряжение и конфликты – неотъемлемая характеристика возникающих перемен	Другие метафоры позволяют предсказать изменение до того, как оно произойдет
Для появления новых видов деятельности необходимо напряжение, конфликт	Руководители выступают в качестве помощников. Они помогают людям обмениваться мнениями и концентрироваться на значительных расхождениях	Перемены возникают в процессе, их можно осознать только после проявления
Формальная структура компании является только одним из многих уровней ее развития	–	Возникает ощущение беспомощности и неуверенности

Как видно из анализа таблицы 5, все организации сталкиваются со специфическими проблемами управления, являющимися результатом деформаций внутренней среды предприятия. Наиболее эффективные модели объединяют элементы всех или хотя бы нескольких подходов (концепций) управления, что позволяет учитывать различные виды сопротивления преобразованиям в организации при разработке механизма управления изменениями.

**Сравнительный анализ подходов к управлению с точки зрения
организационных изменений**

Концепции	Подход к изменениям	Ответственный	Руководящие принципы
Механистическая	Топ-менеджеры определяют цели и временной промежуток. Консультанты предлагают техники. Программа изменений спускается сверху. Сотрудники проходят обучение	Топ-менеджер	Изменения необходимо вводить. Соппротивлением можно управлять. Цели определяют направление движения
Политическая	Топ-менеджеры задействованы в политических играх и являются лидерами отдельных группировок. Консультанты зачастую оказываются приглашенными для усиления влияния той или иной группы. Программа изменений принимается в результате победы одной из группировок	Власть имущие лица в организации	В ходе изменений обязательно будут победители и побежденные. Для изменения необходимы новые коалиции и новые переговоры
Органистическая	Вначале идет сбор соответствующей информации, (стадия исследования – обратная связь с клиентом, опрос сотрудников и т. д.). Затем данные передаются людям, ответственным за введение изменений. Обсуждается значение данных и необходимые действия. Решение принимается и воплощается коллективно, с максимальным участием сотрудников. Обучение и поддержка предоставляются тем, кто должен осуществить важные изменения	Управляющие развитием бизнеса, служба персонала или производственный отдел	Важно участие сотрудников и осознание необходимости перемен. Изменения строятся в ответ на перемены в «окружающей среде». Сотрудникам следует оказывать поддержку
Потоковая и трансформационная	Начальная искра изменений возникает сама собой. Это тема, которая появляется в повестке для каждого сотрудника или обсуждается за чашкой кофе. Кто-то из руководителей проявляет инициативу и организует обсуждение, вначале не имеющее четкой структуры, но достаточно легкое. План решения вопроса появляется после нескольких дискуссий. В обсуждение вопроса включаются все заинтересованные	Влиятельный человек	Изменениями нельзя управлять, они возникают сами по себе. Импульсом служат конфликты и напряжение. Менеджеры — часть процесса. Их задача — выявлять пробелы и противоречия

Выводы. Все рассмотренные концепции управления организацией по-разному воспринимают изменения и все процессы связанные с ними. В зависимости от выбранной концепции процесс организационных изменений будет иметь различных инициаторов, ответственных и руководствоваться различными принципами.

Список литературы

1. Тейлор, Ф. Принципы научного менеджмента [Электронный ресурс] : монография, 1911. // Организация времени. – Режим доступа : <http://www.improvement.ru/bibliot/taylor/index.shtm> .
2. Пфедфер, Дж. Власть, влияние и политика в организациях [Текст] / Дж. Пфедфер. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 464 с.
3. Бернс, Т. Управление нововведениями [Электронный ресурс] / Т. Бернс, Дж. Сталкер // Ведущий портал о кадровом менеджменте. – Режим доступа : <http://hrm.ru/klassiki-menedzhmenta-berns-tom>
4. Дихтер, С. Как руководить процессом преобразований [Текст] / С. Дихтер, К. Гэньон, А. Александер // Вестник McKinsey. – 2002. – № 1.

ПОВЫШЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОМОЩЬЮ КОНТРОЛЛИНГА

М. Е. Макара,

*А. Г. Виноградов, ГОУ ВПО «Донецкий
национальный технический университет»,
г. Донецк*

Постановка проблемы. С каждым днем все больше и больше развивается экономика, происходит расширение производительных сил, потребности потребителей растут. В мире происходит разделение труда и открывается множество различных компаний. Каждая система нуждается в мониторинге и контроле, для того чтобы предприятие было рентабельным и не достигло банкротства. Все это в себя включает система контроллинга, которая подчеркивает роль деятельности современного предприятия, что и является актуальностью данной темы.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Как независимая концепция контроллинг развивался в США и Германии. Основными известными зарубежными учеными, которые исследовали данный вопрос являются П. Хорват, И. Ансофф, Р. Манн, Р. Акофф, Д. Хан и др. В России контроллинг исследовали С. Г. Фалько, Ю. П. Анискин, Е. А. Ананькина, А. М. Карминский, Н. Г. Данилочкина, Н. И. Оленев, Р. А. Уткин и др. Каждый ученый трактует термин

«контроллинг» по-своему, что обуславливает необходимость систематизации терминологии в данной области. Многие ученые утверждают, что концепция контроллинга самостоятельна (П. Хорват, Э. Майер, Р. Манн и др.). Одной из составляющих контроллинга является управление, которое создает систему правильного функционирования предприятия. Управление – это процесс, который нацелен на улучшение результатов, чтобы продолжить успех, устраняя препятствия мешающие развитию фирмы. Кроме того, функция контроллинга применяется в периоды когда требуется немедленное вмешательство или действие. Если меры своевременно не будут предприняты, то возможны значительные потери для бизнеса.

Целью данного исследования является определение важности внедрения контроллинга на предприятии и определение эффективности функционирования после его введения.

Основные результаты исследования. Те, кто никогда не слышал слово «контроллинг», как правило, ассоциируют его с понятием контроль. Но это не так. Контроль – это выявление ошибок, отклонений, проблем в организации, а также поиск виновных. Контроллинг предоставляет информацию для принятия управленческих решений. Он облегчает координацию, мониторинг и оптимизацию всех процессов в организации.

Основной задачей контроля является планирование. С помощью него возможно определить отклонения путем сравнения фактических данных с данными плана. Эти расчеты позволяют контролировать бизнес - потоки организации.

Каждый бизнес стремится развиваться, добиваться успехов и желает просуществовать как можно дольше. Для устойчивого развития, он устанавливает свои собственные цели, которые осуществляются с помощью разграничения обязанностей среди сотрудников, направляя и мотивируя их. Тем не менее, после того как планы создаются и обязанности делегируются, не всегда, были достигнуты так, как планировалось, или хотелось. Существует множество причин, по которым бизнес не может достичь намеченных целей. Контроллинг на предприятии вводится для того, чтобы обеспечить правильное функционирование и развитие. Таким образом, контроллинг является незаменимой функцией управления.

Контроль как функция управления имеет большое значение в организации бизнеса. Одним из наиболее очевидных преимуществ контроллинга является то, что он обеспечивает точную информацию, которая требуется для эффективного процесса принятия решений, а также поддержания эффективного состояния функционирования бизнеса.

Контроль не ограничивается только определением, степени

соблюдения и выполнения планов, он выявляет причины отклонений и дает возможность принимать корректирующие действия.

Рыночные механизмы контроллинга используются для реализации маркетинговых стратегий, проверки достижения целей и функций предприятия. Внедрение рыночных механизмов контроля бывает четырех типов:

- стратегический контроль;
- ежегодный контроль плана;
- контроль прибыльности;
- контроль эффективности и результативности элементов управления.

Стратегический контроль помогает организации оценить свои стратегии, сосредоточив внимание на результатах проводимых мероприятий. Он делится на три компонента: контроль реализации, стратегического наблюдения и особого контроля оповещения.

Годовой план управления включает в себя использование маркетинговых целей в качестве стандартов производительности. Прогнозируемые значения объема продаж, доли рынка и прибыли являются одним из типичных стандартов деятельности в рамках этого типа управления. Двумя важными методами, используемыми для отслеживания результатов и сравнения их со стандартами, являются вариационный анализ и анализ маркетинговых расходов продаж. Маркетинговая рентабельность достигается за счет выполнения маркетинговой деятельности и рассчитывается на основе соотношения чистой прибыли и выручки.

Контроль эффективности направлен на достижение маркетинговых целей предприятия. Эффективность маркетинга любой организации отражается через ее долю рынка, прибыльность, удовлетворенность клиентов и т. д. [1]

К традиционным инструментам долгосрочного планирования относится GAP-анализ. Суть GAP-анализа (либо как еще называют анализ «разрывов»; с англ., Gap – разрыв) заключается в установлении отклонений желательного тренда развития показателей характеристик от ожидаемого. Присутствие стратегических «разрывов» в жизнедеятельности компании характеризует неэффективную работу служб маркетинга и контроллинга и может приводить к снижению гарантий эффективной длительной работы компании [2].

Портфолио-анализ предполагает, например, графическое построение матрицы, осями которой являются различные параметры рынков и продуктов: «рост рынка – доля рынка», «привлекательность рынка – конкурентные преимущества», «рынок – жизненный цикл продукта» и т. д.

Двойственность контроллинга порождена двойственностью самого маркетинга, собственно что позволяет рассматривать его как «искусство управления будущим», с одной стороны, а с другой – как технологию его разработки и реализации.

Выводы. Контроллинг в жизнедеятельности предприятия играет немаловажную роль, без него предприятие либо долго не продержится среди своих конкурентов, либо вовсе не сможет выйти на рынок. Поэтому его применение в организации играет важную роль. Мишень контроллинга в массовом (стратегическом) масштабе в обеспечении выживаемости компании, проведении антикризисной политики, поддержании потенциала и развитии маркетинговой активности предприятия.

Список литературы

1. Мельник, Е. С. Особенности внедрения контроллинга на предприятии [Текст] / Е. С. Мельник // Экономика, управление, финансы: материалы II междунар. науч. конф. (г. Пермь, декабрь 2012 г.). — Пермь: Меркурий, 2012. — С. 132-134.
2. Адиев, Р. В. Стратегическое планирование на предприятии [Текст] / Р. В. Адиев // Деньги и кредит. — 2009. — № 7. — С. 14 – 16.

ПРОЦЕСС ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ МАРКЕТИНГА

Е. В. Фролова,

*Л. В. Балабанова, ГОВПО «Донецкий
национальный университет экономими и
торговли им. М. Туган-Барановского»,
г. Донецк*

Постановка проблемы. В современных условиях хозяйствования для выживания на рынке и обеспечения конкурентоспособности предприятия должны своевременно вносить изменения в свою хозяйственную деятельность в соответствии с динамикой маркетинговой среды. Более того, потребность в изменениях стала возникать столь часто, что их влияние на жизненный цикл предприятия уже не рассматривается как исключительное явление. Для того, чтобы эффективно функционировать, необходимо постоянно приспосабливаться к изменениям, которые происходят в среде функционирования. В нестабильных динамических условиях, в которых трудно спрогнозировать возможные тенденции развития условий деятельности предприятия, его успех на рынке определяется преимущественно качеством и

своевременностью проведения изменений.

Практическая значимость работы заключается в том, что реализация различных мероприятий по совершенствованию процесса управления изменениями будет способствовать улучшению процесса продаж в период финансового кризиса и увеличению прибыли от результатов деятельности, создаст более благоприятную обстановку на предприятии, вследствие чего эффективность работы предприятия возрастет.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Научные аспекты исследования формируются на основе трудов отечественных и зарубежных ученых в области менеджмента, управления изменениями, таких как Л. В. Балабанова, А. Ю. Гусева, И. С. Фоломкина, Н. Е. Беляева, О. Г. Тихомирова, И. Адизес, В. М. Распопов, П. М. Сенге, Д. Коттер, А. О. Блинов, М. А. Шермет, Т. Б. Хлевицкого, Б. М. Жуков. Благодаря исследованиям этих и других ученых была проанализирована система управления изменениями, выявлены недостатки и предложены направления совершенствования системы управления изменениями.

Целью исследования является изучение и анализ проблем управления изменениями на предприятии на основе маркетинга, и разработка рекомендаций по их решению.

Основные результаты исследования. Под управлением организационными изменениями понимается целенаправленная деятельность органов управления организации по разработке и реализации планов ее обновления. Объектом управления становится в данном случае, процесс обновления организации. Управление изменениями является предметом деятельности сотрудников организации, которые отвечают за ее продолжительный успех.

Целью оперативного управления изменениями является получение организацией выгоды из внешних и внутренних источников изменений.

В планировании проведения изменений одной из важных процедур является оценка готовности предприятия и его работников к их осуществлению. Общая готовность к проведению изменений является средневзвешенной величиной, которая состоит из информационной, организационной, финансово-материальной и психологической готовности к осуществлению изменений.

Оценка готовности сотрудников к изменениям осуществляется путем сопоставления двух параметров: степени их удовлетворенности состоянием дел на предприятии и воспринимаемым личным риском при возможном проведении изменений.

В соответствии с результатами исследования была разработана матрица готовности сотрудников к изменениям (рисунок 1).

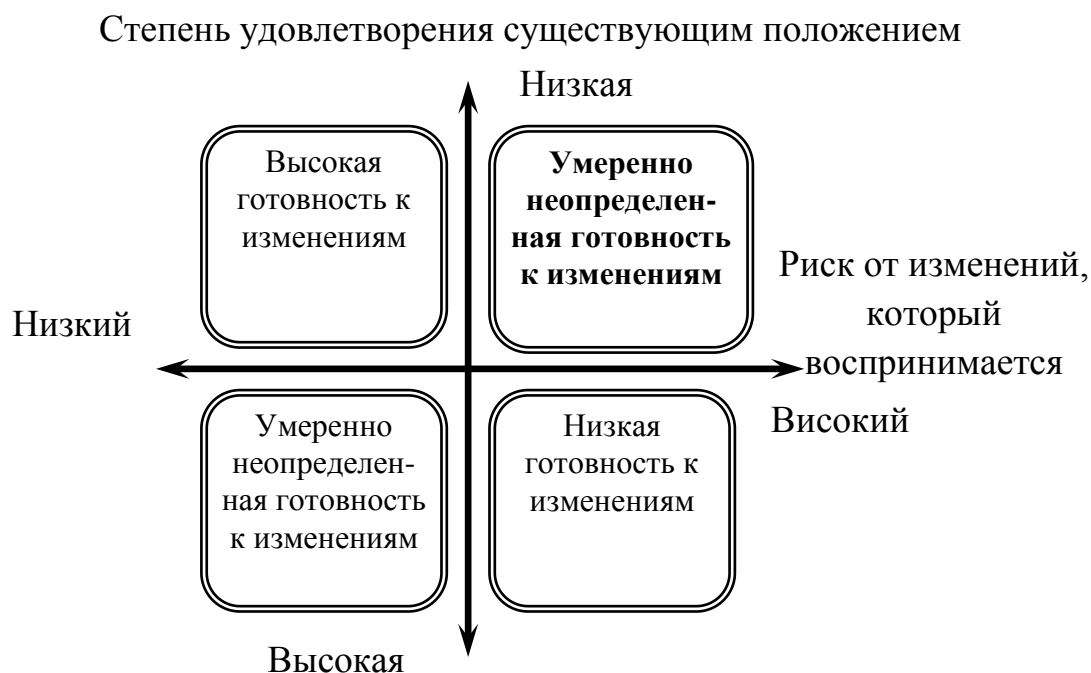


Рисунок 1 – Матрица готовности сотрудников к изменениям

По результатам исследований был разработан план изменений, который предусматривает:

- разработку мероприятий по реализации изменений, определение перечня возможных действий на неожиданные изменения внешних и внутренних условий функционирования предприятия;
- распределение ресурсов и ответственности между определенными мероприятиями;
- определение сроков выполнения конкретных мероприятий;
- формирование программ изменений, разработка графиков внедрения изменений;
- доведение разработанных программ изменений в непосредственных исполнителям.

Таблица 1

Программа управления изменениями ООО «Атлас Донбасса»

Мероприятия (подпрограммы)	Конкретные действия	Срок исполнения	Ответственный
1	2	3	4
1. Создание „стартовой площадки”	– проведение стратегического анализа; – разработка схемы возможного сопротивления; – мобилизация руководителей подразделений на поддержку изменений; – проявление и мобилизация талантов; – информирования отдельных работников, групп и подразделений; – выбор метода управления изменениями и преодоления сопротивления; – организация помощи консультантов (внешних агентов)	2-3 месяца	ген. директор; директор ресторана; технический директор

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
2. Планирование процесса изменений	<ul style="list-style-type: none"> – направление внутриотраслевых процессов на решение проблем; – планирование внедрений; – использование модульной структуры планирования; – утверждения принятия решений в конце каждого модуля 	1,5–2 месяца	директор ресторана; технический директор; шеф-повар; администраторы
3. Защита стратегических процессов от конфликтов с текущими процессами	<ul style="list-style-type: none"> – четкое распределение ответственности; – финансирование внедрения изменений; – утверждение перед руководителями подразделений стратегических, оперативных и тактических задач; – вознаграждение за отличную работу 	1,5–2 месяца	директор ресторана; главный бухгалтер; шеф-повар; администраторы
4. Планирование внедрений	<ul style="list-style-type: none"> – обучение отдельных работников по принятию решений и внедрений изменений в начале каждого модуля; – привлечение руководителей подразделений и экспертов до принятия решения; – постоянное информирование всех заинтересованных лиц; – обеспечение руководителей подразделений возможностью работать над проблемами, которые относятся к их непосредственной деятельности; – контроль совместимости задач с профессиональным уровнем управления 	2–3 месяца	директор ресторана; главный бухгалтер; шеф-повар; администраторы
5. Управление текущими производственными процессами	<ul style="list-style-type: none"> – быстрое внедрение изменений; – параллельное ведение планирования с внедрением изменений; – контроль планирования и обеспечения его восприятия 	1,5–2 месяца	директор ресторана; главный бухгалтер; шеф-повар; администраторы
6. Институционализация новой стратегии	<ul style="list-style-type: none"> – использование основного плана развития стратегии для ее управления; – дальнейшее формирование благоприятной атмосферы во время и после внедрения стратегии; – наращивание управленческого потенциала до тех пор, пока он не начнет эффективно работать на стратегию 	3–4 месяца	директор ресторана; шеф-повар; администраторы
7. Осуществление реагирования и контроля проводимых изменений	<ul style="list-style-type: none"> – введение двойной системы управления; – обеспечение контроля над изменениями 	2–3 месяца	ген.диретор; директор ресторана

В соответствии с планом была разработана программа реализации изменений, которая представляет собой упорядоченный перечень конкретных мероприятий по проведению изменений в определенных областях с указанием ответственных исполнителей и сроков осуществления по каждому мероприятию (таблица 1).

Программу изменений в процессе ее реализации целесообразно соответствующим образом корректировать. Корректировка программ осуществления изменений предусматривает не только корректировку запланированных мероприятий, а также корректировку сроков выполнения этих мероприятий в связи с изменениями в приоритетах предприятия, и перераспределение ответственности за выполнение конкретных мероприятий при изменении существенных условий деятельности предприятия (поскольку некоторые условия могут требовать специфических навыков, которыми обладают определенными работниками предприятия) или при изменении состава персонала предприятия (увольнения работников или приеме на работу новых работников, которые будут заниматься управлением изменениями).

Механизм реализации изменений представляет собой систему методов, рычагов, инструментов, форм организации действий, с помощью которых непосредственно осуществляются изменения и достигается воздействие на внутренние бизнес-процессы предприятия. Это взаимосвязанная система основных элементов, регулирующих процесс разработки и реализации управленческих решений по выполнению запланированных изменений.

Непосредственное осуществление изменений является одним из самых трудных этапов процесса управления изменениями, требующих высокой квалификации менеджеров и определенного управленческого искусства. Для эффективной реализации изменений на предприятии должен быть создан и функционировать соответствующий механизм их реализации.

Выводы. В настоящее время процесс внедрения изменений на предприятиях и в компаниях становится новым концептуальным подходом к управлению. В связи с этим особую важность приобретают процессы изменений всей системы функционирования предприятия и ее организационной структуры, включая процессы, людей, потребителей, а также различные модели и методы их практического воплощения. Таким образом, управление организационными изменениями – очень сложный и многогранный процесс, который требует к себе особого внимания, так как является важнейшим элементом в развитии и совершенствовании деятельности любой организации.

Список литературы

1. Балабанова, Л. В. Управління змінами [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Л. В. Балабанова, І. С. Фоломкіна – Донецьк : ДонНУЕТ, 2014. – 123 с.
2. Гусева, О. Ю. Управління стратегічними змінами: теорія і прикладні аспекти [Текст] : монографія / О. Ю. Гусева. – Донецьк : Ноулідж, Донец. Від-ня , 2014. – 254 с.
3. Садеков, А. А. Стратегічне управління підприємством. Управління змінами [Текст] : навч. посіб. для студ. спец. 8.050107, 7.050107 ден. і заоч. форм навч. / А. А. Садеков – Донецьк : ДонНУЕТ, 2014. – 325 с.

МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ю. В. Герасимова,

*Э. И. Полякова, ГОУВПО «Донецкий
национальный технический университет»,
г. Донецк*

Постановка проблемы. Развитие является необходимым условием управленческой, производственной, финансово-экономической, технико-технологической деятельности предприятия. В условиях динамической среды все большую актуальность приобретает процесс развития предприятия, основными принципами которого являются стабильность, своевременность и адекватность внешним условиям. Попадая под влияние различных положительных и отрицательных факторов внешней среды, открытая социально-экономическая система постоянно меняет свое качественное состояние, что сопровождается преобразованием ее внутренних и внешних связей. Неуправляемое развитие со временем может изменить вектор направленности, с положительного на отрицательный, стать деструктивным, что может привести к прекращению существования системы в принципе. Поэтому развитие социально-экономической системы требует непрерывного и качественного управления. Каждый хозяйствующий субъект стремится при минимальных усилиях достичь эффективных оптимальных изменений, направленных на реализацию цели и стратегии деятельности всего предприятия.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Исследованию этих вопросов посвящены работы зарубежных и отечественных ученых, таких как Гапоненко А.Л., Дунда С.П., Коротков Э.М., Полякова Э.И., Погорелов Ю.С., Пащенко А.В. и др.[1, 2, 3]

Цель исследования – исследование роли и значения маркетинговой

деятельности в разрезе формирования потенциала предприятия.

Основные результаты исследования. В сложившихся условиях базовой концепцией развития маркетинга, отвечающей современным тенденциям, является способность на основе бурно развивающихся информационных технологий, быстро реагировать на возможные изменения маркетинговой среды и принимать адекватные меры, обеспечивающие конкурентными преимуществами. Как самоорганизующаяся адаптивная система маркетинг должен обеспечивать выработку и реализацию наиболее эффективных мер из большого числа возможных.

Рассмотрим основные направления развития предприятия. Развитие предприятия происходит по различным направлениям, охватывающим различные сферы деятельности предприятия. В научной литературе выделяют следующие виды развития предприятия: экономический, управленческий, социальный, технико-технологический и т.д.

Каждый вид имеет свои характерные особенности и свою специфическую значимость последствий и результатов. Экономическое развитие является интегрирующим, так как для любого предприятия достижение экономического эффекта является конечной целью хозяйственной деятельности, при этом кроме коммерческих целей предприятие должно комплексно согласовывать изменения всех сфер деятельности.

Экономическое развитие можно разделить на производственный, финансовый, инновационный, инвестиционный, маркетинговый и информационно-коммуникационный виды развития предприятия.

Современное предприятие является открытой системой, взаимодействующей с другими экономико-социальными системами и подвергающейся воздействию со стороны внешней среды. Наличие неопределенности и динамичность внешней среды способствуют внедрению изменений на предприятии. Все виды деятельности предприятия взаимосвязаны и формируют конечный результат. Из этого следует, что современный руководитель, планируя достичь определенный результат в долгосрочной перспективе, должен уделять огромное внимание изучению направлений всех аспектов экономического развития.

1. Маркетинговое развитие, включающее следующие направления экономического развития предприятия:

- поиск новых потребителей, партнеров и клиентов;
- выход на новые сегменты рынка;
- совершенствование товаров в соответствии с потребностями рынка;
- диверсификацию ассортимента продукции и производства.

2. Производственное развитие, включающее следующие направления экономического развития:

- внедрение эффективных методов нормирования ресурсных запасов;

- оптимизацию производственных площадей;

- повышение производственных мощностей;

- расширение номенклатуры и ассортимента продукции.

3. Инновационное развитие, включающее:

- переход на инновационные методы ведения хозяйственной и – производственной деятельности;

- внедрение в деятельность результатов НТП;

- определение приоритетных направлений инновационной деятельности.

4. Финансовое развитие, включающее:

- поиск новых резервов уменьшения убытков;

- оптимизация издержек на ресурсы, производство и заработную плату;

- оптимизация потерь в случае наступления рисков, в том числе финансовых;

- снижение себестоимости продукции;

- обеспечение финансового равновесия, устойчивости, ликвидности и платежеспособности предприятия в долгосрочном периоде.

5. Инвестиционное развитие, включающее:

- формирование оптимального портфеля инвестиций;

- поиск альтернативных методов привлечения инвестиционных – ресурсов;

- оптимизацию системы управления инвестиционной деятельностью;

- оптимизацию потерь от наступления инвестиционного риска.

Стабильное функционирование предприятия и динамика его развития напрямую зависит от уровня развития его маркетинговой деятельности. Маркетинг обеспечивает способность учитывать изменения внешней и внутренней среды и принимать аргументированные решения, касающиеся стратегии развития предприятия, и поэтому рассматривается как один из главных управленческих инструментов. Взаимодействие внутренней и внешней среды возможно только за счет реализации маркетинговой концепции управления предприятием.

Необходимо отметить, что развитие сопровождается как положительными, так и отрицательными характеристиками. Например, излишнее усложнение структуры и состава системы, с одной стороны, является следствием плодотворного развития, а с другой стороны, может

привести к потере скорости реакции на изменение внешней среды, то есть повлечь неблагоприятные последствия для самой системы. В этом случае маркетинговая деятельность позволяет своевременно спрогнозировать и предотвратить возникновение этих или аналогичных негативных ситуаций.

Любое развитие является конечным процессом, т.е. объект проходит один или несколько циклов от зарождения до его исчезновения, где повторяемость циклов обусловлена существенным изменением качественного состояния объекта. Такое изменение можно считать преобразованием в новый объект, соответствующий измененным условиям окружающей среды. Именно непрерывный процесс развития позволяет экономическим объектам существовать в динамичных условиях внешней среды [4].

Развитие маркетинговой деятельности предприятия – это целенаправленный процесс количественных и качественных изменений во внутренней среде предприятия, который сопровождается преобразованием его внешней среды на основании существующих противоречий между интересами хозяйствующего субъекта, его потребителей и партнеров в информационном взаимодействии [5].

К внешним противоречиям можно отнести:

- противоречия макросреды;
- противоречия микросреды (посредники, поставщики, потребители и конкуренты).

Внутренние противоречия возникают между:

- централизацией и децентрализацией управления;
- целостностью предприятия и необходимостью автономии его структурных подразделений;
- планомерным развитием предприятия и неопределенностью условий;
- творческим и научным подходами при принятии решений.

При этом маркетинг состоит в роли посредника, который обеспечивает обмен между социально-экономической системой, ее внешней и внутренней средой, и, конечно информацией. Важно помнить, что такой обмен является двусторонним, а в случае отсутствия процесса обмена развитие невозможно из-за того, что нет связи между источником и объектом развития.

Выводы. Таким образом, маркетинг позволяет разрешать существующие противоречия, а также становится потенциалом развития. Развитие маркетинговой деятельности обеспечивает развитие предприятия в целом.

Список литературы

1. Гапоненко, А. Л. Теория управления [Текст] / А. Л. Гапоненко, М. В. Савельева. М. : ЮРАЙТ, 2013. – 342 с.
2. Дунда, С. П. Методичні підходи до оцінки розвитку підприємства Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 8. – С. 82–84.
3. Менеджмент [Текст] : учебник / Э. М. Коротков. – М. : Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2011. – 640 с.
4. Фатхутдинов, Р. А. Стратегический маркетинг [Текст] / Р. А. Фатхутдинов – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб. : Питер, 2002. – 439 с.
5. Шинкаренко, В. Г. Разработка и развитие системы управления маркетинговой деятельностью предприятия [Электронный ресурс] / В. Г. Шинкаренко // Экономика транспортного комплекса. 2010. – № 16. Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/razrabotka-i-razvitie-sistemy-upravleniya-marketingovoy-deyatelnostiyu-predpriyatiya>

АНАЛИЗ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

*М. Э. Фурсова, ГОУВПО «Донецкий
национальный технический университет»,
г. Донецк*

Постановка проблемы. Электроэнергетика – базовая отрасль промышленности, которая производит, передает и трансформирует электроэнергию. Электроэнергетика является составной частью топливно-энергетического комплекса страны (ТЭК). Электроэнергетика Донецкой Народной Республики начала своё развитие совсем недавно. В условиях сложившейся экономико-политической обстановки на территории Донбасса, топливно-энергетический комплекс находится под контролем Украины.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Исследованиям в области анализа состояния и перспектив развития электроэнергетической системы Украины посвящены работы С. Тутова, С. Головнева, Д. Короля, А. Гречко и ряда других авторов.

Цель публикации – анализ современной ситуации в электроэнергетической системе Украины и выявление перспектив ее развития.

Основные результаты исследования. В конце 80-х годов Минэнерго Украины сделало первые шаги в направлении перевода энергетики на рыночные отношения. В основу реформирования отрасли и создания рынка электроэнергии были положены принципы сохранения объединенной энергетической системы и ее централизованного управления, демонополизации региональных энергообъединений, создания условий для конкуренции среди энергопроизводителей и

поставщиков электрической энергии.

ГП «НЕК «Укрэнерго» осуществляет централизованное диспетчерское управление Объединенной энергетической системой (ОЭС) Украины, эксплуатацию и развитие магистральных и межгосударственных электросетей, а также техническое и информационное обеспечение работы Оптового рынка электроэнергии Украины [1].

В 2014-2015 гг. Украина столкнулась с угрозой отключений потребителей от электроэнергии из-за боевых действий на Востоке страны. В данной статье речь пойдет о том, как работает Объединенная энергосистема страны.

Электроэнергия производится генерирующими компаниями, упрощенно – генерацией. Особенность этого продукта в том, что его нельзя хранить. Производство электроэнергии делится на четыре основных вида: атомную, тепловую, крупные гидроэлектростанции и генерацию из возобновляемых источников энергии.

Структура производства электроэнергии в Украине за 2015 г. представлена на рисунке 1 [2].

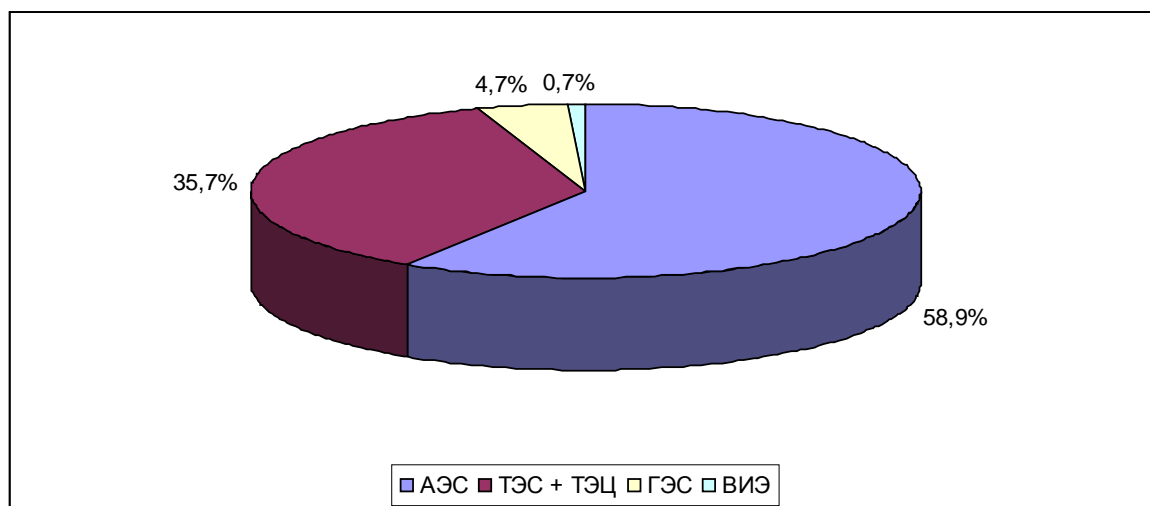


Рисунок 1 – Структура производства электроэнергии в Украине в 2015 г.

Тепловой генерацией управляют несколько компаний. Самая крупная из них – энергохолдинг ДТЭК, принадлежащий Ринату Ахметову. ДТЭК эксплуатирует 9 из 14 теплоэлектростанций.

Все атомные и гидроэлектростанции принадлежат государству.

Всеми компаниями, производящими электроэнергию из возобновляемых источников энергии, владеют частные инвесторы. Их несколько десятков.

Атомная генерация дает так называемую «базовую электроэнергию» ровным графиком. Это значит, что генерирующие блоки АЭС работают с одинаковой мощностью. Всего в Украине насчитывается 4 атомные

электростанции, на которых расположено 15 блоков. Общая проектная мощность всех украинских АЭС – 13 835 МВт. Производство атомной электроэнергии самое дешёвое из всех видов генерации.

На территории Украины расположено 14 крупных теплоэлектростанций (ТЭС) общей проектной мощностью более 25 тысяч МВт и 26 менее мощных теплоэлектроцентралей (ТЭЦ). Тепловая генерация играет очень важную роль для населения, особенно в зимний период, так как может производить не только электрическую, но и тепловую энергию. Большинство украинских ТЭС работают на угле. Также могут использовать для работы на природный газ и мазут.

На Днестре и Днестре расположены 7 крупных ГЭС общей проектной мощностью более 4 тысяч МВт. Данный вид генерации используется для быстрого маневрирования мощностью производимой энергии. Так же для маневрирования построены 2 гидроаккумулирующие электростанции (ГАЭС): Днестровская и Ташлыкская на реке Южный Буг.

Последний вид генерации – производство электроэнергии из возобновляемых источников энергии. Еще ее называют альтернативной энергетикой или «зеленой генерацией». Это инвестиция в будущее. Производство такой электроэнергии пока что обходится слишком дорого. В состав ВИЭ входят: малые ГЭС на небольших реках, солнечные (СЭС) и ветровые электростанции (ВЭС), а также электростанции, работающие на биогазе, который выделяется из отходов жизнедеятельности животных и птиц, и биомассе, которая производится из отходов древесины и растений.

Карта-схема электроэнергетики Украины расположена на рисунке 2 [3].

Объем выработки атомной генерацией составляет около 80 млрд. кВт*ч в год. Среднесуточная нагрузка, которую несет атомная генерация, составляет около 8 ГВт. Величина стабильна, что обусловлено работой АЭС в базовом режиме с минимальной стоимостью производства.

Благодаря увеличению доли АЭС на энергорынке, в 2015 году сдерживался дальнейший рост тарифов на электроэнергию для населения и промышленности. Стоимость электроэнергии АЭС более чем вдвое дешевле производимой теплоэлектростанциями и в несколько раз дешевле возобновляемой энергетике [4].

Объемы выработки тепловой генерацией в среднем составляет около 60 млрд кВт*ч в год. Среднесуточная нагрузка составляет от 4 до 6 ГВт. В резерве энергосистемы недостаточно мощности для покрытия такого объема, учитывая специфику работы тепловой генерации в маневренном режиме. Импорт электроэнергии в таких объемах также невозможен. В случае остановки тепловых электростанций единственный способ сбалансировать энергосистему страны – это ограничить потребление электроэнергии со стороны промышленности и населения.

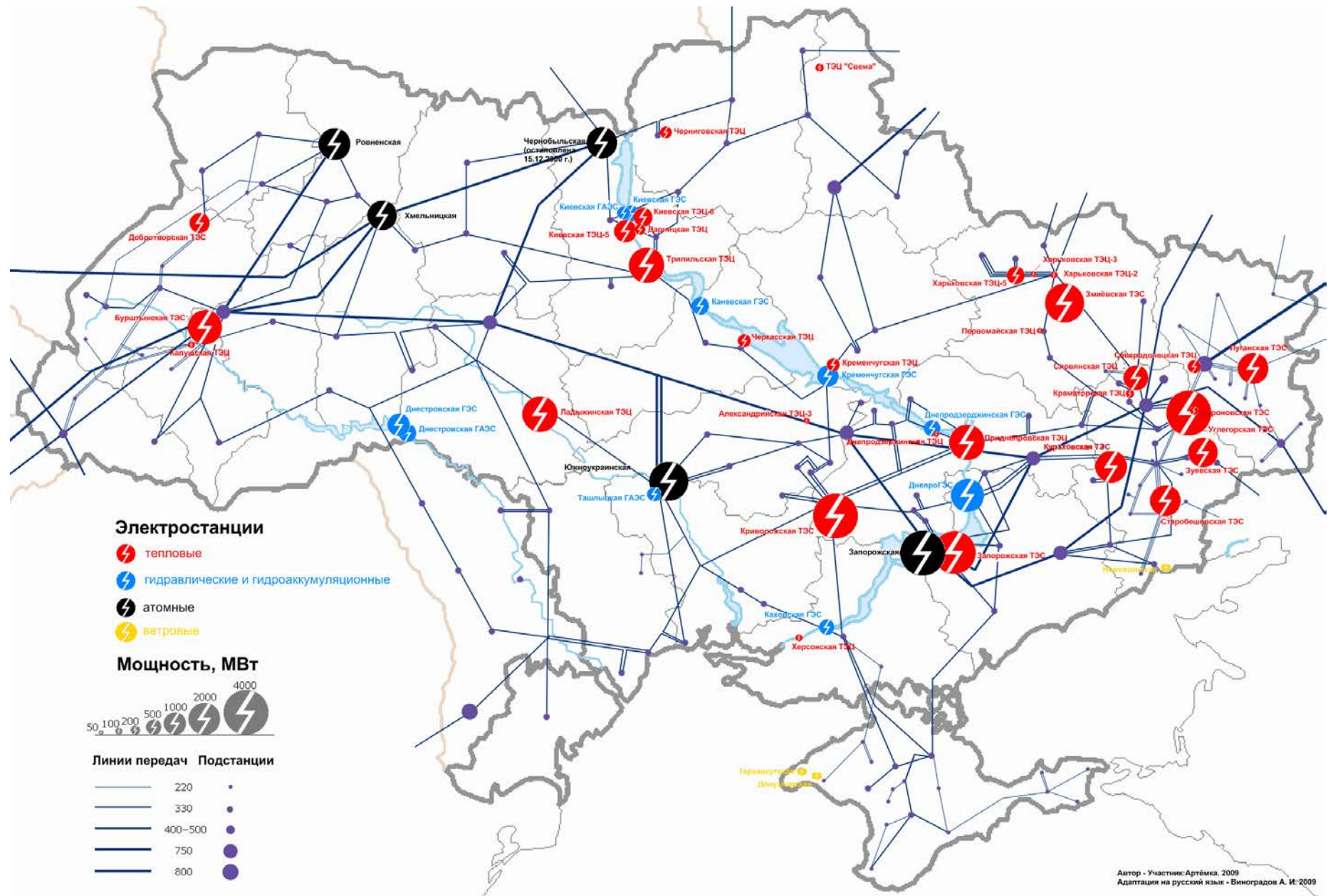


Рисунок 2 – Карта-схема электроэнергетики Украины

Плановые объемы выработки ГЭС в среднем составляют около 7 млрд кВт*ч или 6% от всего объема генерации. Это самый дешевый вид производства электроэнергии. Среднесуточная мощность ГЭС – 0,8 ГВт. Данный вид электроэнергии используется для покрытия пиковых нагрузок в системе и может быть замещён маневренными блоками ТЭС. Выведение ГЭС из энергосистемы повлечет за собой рост среднего тарифа производства электроэнергии.

На долю возобновляемых источников энергии (ВИЭ) приходится всего 1% генерации электроэнергии в Украине. Электроэнергия из возобновляемых источников является самой дорогой – около 5 грн за кВт*ч и почти 8% рынка в денежном выражении. Объем ВИЭ может быть полностью замещен за счет имеющейся резервной мощности в системе [2].

Энергосистема Украины устроена таким образом, что каждый вид генерации жизненно важен для ее баланса. А значит – стабильной подачи электричества в дома украинцев, школы, больницы, офисы и на предприятия.

Для того чтобы в будущем украинцы не подвергались опасности отключения электроэнергии, руководство страны обязано определиться со стратегией развития энергетики.

Выводы. За последнее время украинская энергетика изменилась регрессивном направлении. На фоне стремительного роста цены энергоресурсов и тарифов имеем колоссальное падение производства электроэнергии. Сейчас Украина де-факто – страна-импортер электроэнергии и газа. Но самая большая неопределенность царит вокруг перспектив роста экономики Украины.

Нужно отдавать себе отчет в том, что любой экономический рост упрется в проблему дефицита энергии. Дело в том, что свести концы с концами – потребление электроэнергии и ее производство – во многом помог масштабный экономический кризис. Именно остановка и снижение активности огромного количества промышленных предприятий позволило сохранить украинскую энергосистему. Восстановление экономики Украины связано с неизменным ростом потребления энергии. А, если так, то энергосистема к росту экономики попросту не готова.

Список литературы

1. Электроэнергетика Украины [Электронный ресурс] // Исполнительный комитет Электроэнергетического Совета СНГ. – Режим доступа: <http://energocis.ru/wyswyg/file/Ukraine.pdf>
2. Тутов, С. Перипетии украинской электроэнергетики [Электронный ресурс] / С. Тутов. – Режим доступа: <http://racurs.ua/1024-peripetii-ukrainskoj-elektroenergetiki>
3. Головнев, С. Как устроена энергосистема Украины [Электронный ресурс] / С. Головнев, Д. Король // Бизнес цензор. – Режим доступа :

- <http://projects.censor.net.ua/energy/>
4. Гречко, А. Энергетика – 2016: ставка на атом [Электронный ресурс] / А. Гречко // Экономические новости УНИАН. – 2016. – Режим доступа : <http://economics.unian.net/energetics/1225345-energetika-2016-stavka-na-atom.html>

ВЫБОР ЭФФЕКТИВНОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Е. А. Гуськова,

*Е. А. Гасило, ГОВПО «Донецкий
национальный университет экономики и
торговли им. Михаила Туган-Барановского»,
г. Донецк*

Постановка проблемы. Современные условия хозяйствования предприятий характеризуются большим количеством проблем, жесткими рамками, нестабильностью и высокой конкурентной борьбой. Рынок сформировался так, что производство и место сбыта, находятся на больших расстояниях, а потому за эффективность и оптимальность движения товаров, в таких условиях, отвечают логистические системы распределения.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Теоретические и практические аспекты, охватывающие вопросы функционирования логистических систем распределения затрагивали в своих трудах следующие ученые: Т. В. Алесинская [1], А. М. Гаджинский [3], В. П. Мельников [5], А. В. Кирмаров [5], С. Б. Вдовина и А. Н. Зайцев [2].

Необходимо отметить, что функции логистических систем распределения предполагают: удовлетворение потребностей покупателей, на основе координации с маркетингом; формирование и выбор каналов распределения соответствующих специфике и уровню логистической системы предприятия; поиск, установление и консолидация хозяйственных связей с участниками системы распределения; организацию процессов складирования и обработки товаров; выполнение операций транспортировки материального потока; соответствие установленным стандартам качества потоков.

Целью исследования является обоснование выбора эффективной логистической системы распределения на примере торгового предприятия ООО «Активдон».

Основные результаты исследования. На примере оптово-розничной базы ООО «Активдон» были проанализированы логистические

системы распределения.

Торговое предприятие ООО «Активдон» на протяжении последних 5 лет использовало 3 системы распределения: с основания предприятия до 2010 года ООО «Активдон» использовало прямую логистическую систему распределения (S1), только одноуровневый канал распределения; в период 2010-2014 года с расширением ассортимента, предприятие перешло на эшелонированную систему распределения (S2), использовались двух и трехуровневые каналы; с 2014 года и до настоящего момента оптово-розничная база использует гибкую систему распределения (S3), которая задействует все каналы распределения, в зависимости от вида продукции.

Оценка эффективности, используемых логистических систем распределения проводилась путем расчета годовых эксплуатационных расходов по формуле 1.

$$З = Э + Т + \left(\frac{К}{С}\right) \quad (1)$$

где: З – годовые затраты на логистическую системы распределения;

Э – годовые эксплуатационные расходы;

Т – годовые транспортные расходы;

К – капитальные затраты на строительство распределительных центров;

С – срок окупаемости логистической системы распределения.

Стоит отметить, что эффективность логистической системы распределения характеризуется минимальным количеством затрат, которые необходимы на ее использование.

Показатели для расчета и оценки логистической системы распределения представлены в таблице 1.

Таблица 1

Показатели затрат систем распределения ООО «Активдон»

Системы распределения	Годовые эксплуатационные расходы, рос.руб	Годовые транспортные расходы, рос.руб	Капитальные затраты на строительство распределительных центров, рос.руб	Срок окупаемости системы распределения, года	Годовые затраты, рос.руб
Обозначение	Э	Т	К	С	З
S ₁ (до 2010 года)	39500	53100	544200	3,3	257510
S ₂ (2010-2014 гг.)	74200	62800	327500	3,1	242640,5
S ₃ (с 2014 года)	36400	38000	487100	3,5	213570,1.

Согласно этому рассчитаем годовые эксплуатационные затраты ООО «Активдон» для каждой из использованных систем распределения.

1. Система 1 (S1):

$$S1 = 39500 + 53100 + (544200/3,3) = 257509,1 \text{ рос.руб.}$$

2. Система 2 (S2):

$$S2 = 74200 + 62800 + (327500/3,1) = 242645,2 \text{ рос.руб.}$$

3. Система 3 (S3):

$$S3 = 36400 + 38000 + (487100/3,5) = 213571,4 \text{ рос.руб.}$$

В соответствии с полученными данными, минимальные приведенные затраты предполагает гибкая система распределения, под номером 3 (213571,4 рос.руб), это свидетельствует об эффективности действующей системы распределения.

Резервы экономии затрат на распределение готовой продукции выявляются также в процессе формирования канала распределения [2, с. 52]. В большей степени предприятие использует одноуровневый канал распределения, что позволяет избежать дополнительных затрат.

Выделяют три основные стратегии распределения материального потока: интенсивное распределение, избирательное (селективное) распределение, эксклюзивное распределение. Так как предприятие ООО «Активдон» не реализует товары эксклюзивного спроса, стратегия эксклюзивного распределения не подходит и выбор осуществляется между стратегией интенсивного и избирательного (селективного) распределения.

Оценка альтернативных логистических стратегий распределения на основе экспертных оценок ООО «Активдон», представлена в таблице 2.

На основе полученных оценок, можно рекомендовать предприятию использовать стратегию избирательного (селективного) распределения, которая получила большую оценку – 18 баллов, а взвешенная оценка составляет 2,8 балла.

Также учитывая неэффективность системы поставок, была рекомендована логистическая стратегия S – s, которая обеспечит предприятию ООО «Активдон» заказ товаров не через каждый заданный интервал, а только при условии, что запасы на складе в этот момент оказались равными или меньше минимального уровня. В случае выдачи заказа его размер рассчитывается так, чтобы поставка пополнила запасы до максимального желаемого уровня.

Оценка логистических альтернативных стратегий распределения оптово-розничной базы «Активдон»

Показатели	Стратегия интенсивное распределение			Стратегия избирательного (селективного) распределения	
	Вес	Балл	Взвешенная оценка	Балл	Взвешенная оценка
Предложение клиенту нужного товара	0,25	3	0,75	3	0,75
Обеспечение высокого качества товара и услуги	0,1	3	0,3	2	0,2
Получение заказчиком требуемого количества товара или услуги	0,05	2	0,1	3	0,15
Минимизация времени (быстрая поставка товара или доставка его ко времени, установленному заказчиком)	0,2	2	0,4	3	0,6
Оптимизация маршрута доставки товара в указанное заказчиком место	0,05	2	0,1	2	0,1
Выбор наиболее выгодного места предоставления услуги или «выдачи» клиенту товара	0,05	2	0,1	2	0,1
Минимизация затрат	0,3	1	0,3	3	0,9
Итого:	1,0	15	2,05	18	2,8

Выводы. Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что использование логистических систем распределения направлено на удовлетворение потребностей потребителя и позволяет предприятию результативно функционировать в современной экономической среде. Для эффективности необходимо правильно, согласно специфике предприятия, выбирать логистическую систему распределения, проводить анализ и оценку ее эксплуатации, формировать каналы распределения с учетом видов и свойств материального потока, определять стратегию характерную предприятию и следовать правилам повышения эффективности логистических систем распределения.

Список литературы

1. Алесинская, Т. В. Основы логистики. Функциональные области логистического управления. (ч. 3) [Текст] / Т. В. Алесинская – Таганрог : ТТИ ЮФУ, 2011. – 116 с.
2. Вдовина, С. Б. Логистика [Текст] : учеб. пособие / С. Б. Вдовина, А. Н. Зайцев, Нижегородский государственный технический университет им Р.Е. Алексеева. – Нижний Новгород, 2009. – 164 с.
3. Гаджинский, А. М. Логистика [Текст] : учебник / А. М. Гаджинский, – 20-е

- изд. – М. : Дашков и К, 2012. – 484 с.
4. Мельников, В. П. Логистика [Текст] / В. П. Мельников, А. Г. Схирладзе, А. К. Антонюк. – М. : Юрайт, 2014. – 288 с.
 5. Кирмаров, А. В. Трансформация логистических распределительных систем в мировой экономике [Текст] / А. В. Кирмаров, Т. Д. Синагатуллин // РИСК : ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2008. – № 4.
 6. M. Christopher: Logistics & Supply Chain Management: creating value-adding networks, Prentice Hall 2010.
 7. Mallik, Susan. "Customer Service in Supply Chain Management". In Hossein Bidgoil. The Handbook of Technology Management: Supply Chain Management, Marketing and Advertising, and Global Management, vol 2 (1 ed.). Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons. – 2010. p. 104.
 8. Handfield, R.B., Straube, F., Pfohl, H.C. & Wieland, A., Trends and Strategies in Logistics and Supply Chain Management: Embracing Global Logistics Complexity to Drive Market Advantage, BVL 2013

КОНТИНУУМ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ

Е. А. Гуськова,

*Е. А. Гасило, ГОВПО «Донецкий
национальный университет экономики и
торговли им. Михаила Туган-Барановского»,
г. Донецк*

Постановка проблемы. Характерными чертами современного экономического положения являются различного рода изменения связанные с политическими, законодательными, социальными, информационно-технологическими, организационными и другими сферами взаимодействия субъектов хозяйствования, которые приводят к множеству проблем и становятся своего рода препятствиями. Соответственно эффективность деятельности предприятий, на основе внешних изменений, напрямую зависит от способности проведения и управления стратегическими изменениями. Разные факторы влияют на скорость внедрения и проведения изменений и определяет стратегический континуум.

Исходя из этого, можно выделить определение стратегического континуума как – совокупность элементов, которые отображают и воздействуют на проведение стратегических изменений в организации с целью повышения эффективности.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Первое упоминание стратегического континуума зафиксированы в 70-х годах XX века, американскими исследователями Дж. Коттер и Л. Шлезингер (J. Kotter, L. Schlesinger) [4]. Также, теоретические аспекты разных

областей стратегического континуума затрагивали, в своих работах, следующие научные деятели: А. Т. Зуб [1], В. П. Сухинин, М. В. Горшенина [3], Н. В. Коба, С. А. Тарасов [2].

Джон Коттер и Леонард Шлезингер разработали матрицу стратегического континуума, которая отображает взаимозависимость скорости и планировании стратегических изменений (рисунок 1). Матрица включает в себя крайние точки критерия скорости изменений (быстро и медленно) и характеристика влияния (степень планирования, участники изменений и контроль сопротивлений).



Рисунок 1 – Матрица стратегического континуума по Дж. Коттеру и Л. Шлезингеру

Выбор стратегии согласно матрице носит ситуационный характер, так как, в зависимости от необходимости и масштаба изменения, области которую они затрагивают, корпоративной стратегии предприятия, движение на матрице будет разное.

Целью исследования является обоснование стратегического континуума в разрезе стратегических изменений и выбора стратегии изменений.

Основные результаты исследования. Следует отметить, что проведение стратегических изменений в организации требует выполнения ряда принципов, которые позволят придать должную эффективность и ускорить процесс стратегического континуума. К таким принципам относятся:

Соответствие и координация стратегий изменений с установленными корпоративными, функциональными и бизнес стратегиями. Обеспечение достижения целей и задач предприятия. Анализ

отношения и корпоративной культуры организации касательно изменений. Организация персонала: выбор основной группы разработки и проведения стратегических изменений; информирование работников; мотивация к максимальному участию коллектива в реализации стратегий; минимизация сопротивления. Непосредственный контроль всего стратегического континуума в процессе стратегических изменений. Характерные черты стратегий изменений представлены в таблице 1.

Таблица 1

Характерные черты стратегий изменений

Стратегия	Характерные черты
<i>Директивная стратегия изменений</i>	кризисные условия; приближающие предприятие к ликвидации; высокий уровень угроз; ограниченное время проведения изменений; низкая степень вовлечения сотрудников - авторитарное управление изменениями.
<i>Стратегия, которая основывается на переговорах</i>	более длительное время разработки, необходимое на переговоры; степень вовлечения коллектива высокая; авторитарно-демократический стиль, основанный на обсуждениях и компромиссах; низкая степень прогнозирования результатов, так как, необходимость уступок возникает в процессе, что усложняет процесс прогнозирования.
<i>Нормативная стратегия изменений.</i> Отличительной чертой данной стратегии является развитие уровня ответственности за процесс реализации и конечный итог проведения изменений.	длительный период разработки; высокий уровень заинтересованности и вовлечения персонала в процесс стратегического изменения; высокая степень корпоративной приверженности изменениям; высокая степень общей мотивированности персонала; непрерывный процесс генерации идей; демократический стиль управления.
<i>Аналитическая стратегия изменений</i>	участием персонала из вне (консультанты и специалисты по вопросам стратегических изменений); четкое определение проблемы; высокий уровень прогнозирования результатов; потенциально высокая степень сопротивления персонала внутри; сложность внедрения стратегических изменений; низкая степень вовлеченности персонала; оптимальность решений основанных на стратегических изменениях; авторитарно-демократический стиль руководства.
<i>Стратегия, ориентированная на действия</i> имеет «точки соприкосновения» с аналитической стратегией	обеспечение участия персонала; высокая доля влияния изменений на персонал; высокая степень сопротивления изменениям; модифицированное решение стратегических изменений; преимущественно авторитарный стиль управления.

В отечественной литературе можно встретить различные классификации и типы стратегий изменений, но традиционно выделяют пять: директивную, стратегию, основанную на переговорах, нормативную, аналитическую и стратегию, ориентированную на действия.

На основе характеристики и анализа критериев стратегий изменений, а также анализа деятельности оптово-розничной базы ООО «Активдон» можно провести оценку стратегий и выбрать наиболее оптимально-эффективную для исследуемого предприятия.

На основе представленных характеристик выбор стратегий изменения состоит из четырех альтернатив: стратегии переговоров, нормативной, аналитической и стратегии действий.

Данная оценка отображена в таблице 2.

Подводя итоги оценки альтернативных стратегий изменений можно сказать, что наиболее оптимальной для торгового предприятия ООО «Активдон» является нормативная стратегия изменений.

Таблица 2

Оценка альтернативных стратегий изменений ООО «Активдон»

Факторы стратегического изменения	Вес фактора	Стратегии переговоров		Нормативная стратегия		Аналитическая стратегия		Стратегия действий	
		Оценка							
		баллы	взвеш.	баллы	взвеш.	баллы	взвеш.	баллы	взвеш.
Время, которое требуется на реализация изменений	0,4	2	0,8	3	1,2	3	1,2	2	0,8
Степень вовлечения персонала	0,2	4	0,8	3	0,6	2	0,4	2	0,4
Степень сопротивления изменениям	0,15	3	0,45	4	0,6	2	0,3	2	0,3
Уровень внешних угроз	0,1	3	0,3	3	0,3	2	0,2	3	0,3
Сложность внедрения стратегических изменений	0,07	3	0,21	3	0,21	2	0,14	2	0,14
Возможность прогнозирования результатов	0,03	2	0,06	3	0,9	4	0,12	2	0,06
Стиль управления в процессе изменений	0,05	3	0,15	4	0,2	2	0,1	2	0,1
Итого:	1,0	20	2,77	23	4,11	17	2,46	15	2,1

Выводы. Таким образом, можно сделать следующий вывод о том, что современная организация экономического пространства отображает постоянство и динамику изменений, которые призывают компании к высокой адаптации, гибкой системе управления и необходимости использования стратегических изменений. Весомую роль в системе стратегических изменений и непосредственно выбора стратегии играет стратегический континуум, который определяет время, требуемое на проведение стратегических изменений. В процессе выбора стратегии изменений предприятию необходимо опираться на действующие стратегии управления, специфику деятельности, степень влияния окружающей среды, персонал и уровень сопротивления, для достижения максимального эффекта от изменений и минимальной потери ресурсов.

Список литературы

1. Зуб, А. Т. Стратегический менеджмент. Теория и практика [Текст] / А. Т. Зуб, М. : Аспект Пресс, 2002
2. Коба, Н. В. Управління змінами як інструмент впровадження управління знаннями в організації [Електронний ресурс] / Н. В. Коба, С. А. Тарасов // Ефективна економіка. – 2015. – № 4. Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3981>
3. Сухинин, В. П. Стратегический менеджмент [Текст] : учеб. Пособ. /В. П. Сухинин, М. В. Горшенина, Самар. гос. техн. ун-т., филиал в г. Сызрани. Сызрань, 2010. – 100с.
4. Kotter, J.P. and Schlesinger, L.A. (1979), Choosing strategies for change, Harvard Business Review, Vol. 57. Pp. 106–114.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ (НА ПРИМЕРЕ КП «ДРСУ»): ИССЛЕДОВАНИЕ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ

А. А. Шаповалова,

Я. И. Жеребьев, ГОУ ВПО «Донбасская национальная академия строительства и архитектуры»,
г. Макеевка

Постановка проблемы. В настоящее время – время нестабильного экономического и политического положения существует необходимость в новых методах управления строительными организациями. В создавшихся условиях недооценка роли организации эффективного управления негативно отразилась на положении ряда строительных организаций Донецкой Народной Республики. Целая группа факторов, связанная с деятельностью строительных организаций, привела к отвлечению внимания руководителей компаний от методов экономии и эффективного управления. Особый интерес для руководителей должна представлять система методов и приёмов стратегического управления организацией. Ее изучение и совершенствование в практике работы строительной организации - важная задача руководителя.

В данных условиях, одной из главных задач, стоящих перед экономикой ДНР и каждого хозяйствующего субъекта, является повышение эффективности управления собственной деятельностью посредством применения системы стратегического управления.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Проблемам стратегического управления посвящены труды известных зарубежных ученых: И. Ансоффа, Р. Акоффа, П.Ф. Друкера, М. Мескона, Г. Минцберга, М. Портера, А.Дж. Стрикленда, А.А. Томсона, М. Эддоуса

и др., а также российских исследователей Л.И. Абалкина, А.И. Анчишкина, М.И. Круглова, Н.Ф. Пермичева, С.С. Шаталина и др.

В их трудах рассматриваются концепции различных стратегий, функций стратегического управления, методов и приёмов выбора и реализации конкурентных стратегий организациями.

Цель исследования. Исследовать особенности стратегического управления строительной организацией и выработать рекомендации, направленные на повышение эффективности её деятельности.

Основные результаты исследования. Сегодня эффективность деятельности строительных организаций зависит от использования рыночных механизмов управления и развития предпринимательской деятельности. Однако, нестабильное состояние среды, низкий уровень материально-технической базы производства, невысокая квалификация персонала не дают организациям возможности улучшать технико-экономические показатели производственно-хозяйственной деятельности и повышать конкурентоспособность продукции, не только на внутренних, но и на внешних рынках.

Отечественные строительные организации сегодня характеризуется неполным использованием факторов управления, которые могли бы обеспечить повышение эффективности их работы, совершенствование структуры управления, внедрение новейших технологий и современных методов управления производством. При таких условиях необходим поиск новых подходов для обеспечения финансового оздоровления и развития строительных организаций. Одним из таких подходов является стратегическое управление предпринимательской деятельностью.

Стратегическое управление – это такое управление, которое опирается на человеческий потенциал как основу организации предпринимательского типа, ориентирует производственную деятельность на запросы заказчиков (потребителей) продукции, гибко реагирует и проводит своевременные изменения в организации [1]. Стратегическое управление строительной организацией включает две взаимодополняющие подсистемы: анализ и выбор стратегических позиций организации в конкуренции на действующих рынках и управление в масштабе времени производственной системой [2].

Следуя этим подсистемам и определению стратегического управления, строительные организации должны затрагивать такие жизненно важные, ключевые сферы, как:

- выработка и осуществление стратегии собственного развития и поведения во внешней среде;
- выработка и осуществление стратегии в отношении создаваемого предприятием строительного продукта (предоставляемой

услуги);

– выработка и реализация стратегии в отношении персонала строительного предприятия.

На стратегическое развитие строительного предприятия в процессе реализации стратегии большое влияние оказывают изменения во внешней среде. В зависимости от скорости протекания во внешней среде процессов и характера их изменений, среда может быть с медленной сменой ситуаций и среда с быстрой сменой ситуаций. Для среды с медленной сменой ситуаций стратегия поведения организации может оставаться относительно стабильной, и она может, при необходимости, корректироваться. При быстрой смене ситуаций во внешней среде стратегия поведения строительного предприятия должна быть адаптивной.

Коммунальное предприятие (КП) «Дорожное ремонтно-строительное управление» выполняет следующие виды работ (реализует услуги):

обслуживает автодороги, осуществляя текущий и капитальный ремонт дорожного покрытия;

своевременно и качественно обслуживает остановочные пункты с павильонами ожидания транспорта, подземные переходы, мосты, путепроводы.

В результате SWOT-анализа, проведенного авторами, определено, что у предприятия больше сильных сторон, чем слабых.

Таким образом, в качестве основы для разработки дальнейшей стратегии развития деятельности КП «Дорожное ремонтно-строительное управление» можно использовать следующие направления действий:

- дифференциация видов выполняемых работ;
- диверсификация направлений деятельности;
- страхование реализуемых проектов;
- разработка мероприятий по сокращению рисков в работе.

Стратегия дифференциации заключается в расширении перечня выполняемых строительных работ за счет строительства зданий и сооружений, а также выполнения в них ремонтно-строительных работ. В качестве стратегии диверсификации рекомендуется выделить подразделение по оптовой торговле строительными материалами в отдельный бизнес и постепенно расширять его деятельность за счет розничной торговли строительными материалами. В качестве направлений минимизации хозяйственных рисков можно использовать страхование и управление финансовыми рисками при подписании договоров подряда на реализацию проектов.

Существенное влияние на выбор стратегии оказывает накопленный

потенциал фирмы. Поэтому одним из первых шагов автора в разработке принципов и концепции стратегического планирования работы КП «Дорожное ремонтно-строительное управление» стал анализ потенциала этой фирмы с точки зрения определения её сильных и слабых сторон [2].

Руководитель предприятия должен формировать и мобилизовать имеющиеся материально-технические ресурсы, особенно, – стратегические, и человеческий потенциал. К мобилизации ресурсов следует отнести выявление имеющихся резервов и оптимальное их распределение по составляющим стратегии строительной организации. Формирование человеческого потенциала непосредственно влияет на конкурентные возможности фирмы и является важной сферой создания конкурентных преимуществ [3].

Средняя списочная численность работников КП «Дорожное ремонтно-строительное управление» – 1099 человек. Основные профессии: асфальтобетонщики, дорожные рабочие, водители, механизаторы, инженеры-строители, механики. Предприятию следует использовать системы внутрифирменного обучения персонала для обеспечения эффективной реализации стратегии его развития. Система подготовки кадров должна включать: обучение, аттестацию, ежемесячные совещания по обмену опытом, проведение конкурсов мастерства, наставничество, самообучение, тренинги.

Выводы. Ключевая роль в реализации стратегии принадлежит руководству строительного предприятия. Процесс выработки стратегии заключается в следующем:

- в выявлении и установлении общих направлений, продвижение по которым обеспечит рост и укрепление позиций строительного предприятия в выбранной нише рынка строительных работ (услуг);
- в сосредоточении внимания руководства на стратегических будущих направлениях деятельности и возможностях организации.

Список литературы

1. Стратегическое управление. Основные понятия и определения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.stplan.ru/articles/theory/strman.htm>
2. Ансофф, И. Стратегическое управление: сокр. пер. с англ. /Науч. ред. и авт. предисловия Л. И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
3. Виханский, О. С. Стратегическое управление [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bibliotekar.ru/upravlenie-4/index.htm>

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМЫ

А. О. Миронова,

В. В. Пехтерева, *Автомобильно-дорожный институт ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Горловка*

Постановка проблемы. В связи с дальнейшим углублением рыночной экономики, формированием инновационной системы управления национальной экономикой и отдельными предприятиями, происходит усиление конкурентной борьбы, в основном за финансовые, инновационные, информационные, интеллектуальные ресурсы. Только грамотное стратегическое управление организацией может обеспечить достижение её конкурентных преимуществ. Для этого необходимо детально изучать методологию анализа конкурентоспособности фирмы и выбирать наиболее подходящие методы.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Изучению конкуренции и конкурентоспособности посвящены труды многих известных экономистов, как зарубежных (М. Портер, Ю. Ф. Ярошенко, Ф. Котлер, И. Ансофф, А. А. Томпсон и другие), так и российских (Г. Л. Азоев, П. С. Завьялов, Р. А. Фатхутдинов, А. П. Градов, А. А. Бревнов, Н. К. Моисеева и другие).

Целью исследования является изучение основных существующих методик оценки конкурентоспособности фирмы и выбор наиболее эффективных из них.

Основные результаты исследования. Анализ подходов к оценке конкурентоспособности предприятий определил наличие трёх групп, которые условно можно классифицировать по двум признакам.

1. Использование экспертных оценок.
2. Математическая и статистическая обработка результатов оценки формализованных показателей и комплексное использование экспертных и формализованных оценок [5].

Существующие методологические подходы к оценке конкурентоспособности предприятий можно объединить в 5 основных групп.

Группа 1. Описание конкурентной борьбы. Оценка проводится на основе исключительно качественной информации. Коэффициенты, если они используются, играют вспомогательную роль, а выводы формулируются в виде аналитической записки. Такая оценка позволяет

охватить много факторов конкурентоспособности, детально охарактеризовать картину конкурентной борьбы в отрасли [1].

Группа 2. Обобщение мнений экспертов. Методы этой группы отличаются тем, что оценка уровня конкурентоспособности предприятия строится на балловых оценках определённых параметров предприятия экспертами, потребителями или сотрудниками. Единственным количественным показателем, который может использоваться в этой группе методов, является цена продукции. Такая оценка может проводиться для любого предприятия достаточно быстро, однако результаты оценки могут иметь значительные погрешности за счёт использования балловых оценок [7].

Группа 3. Оценка конкурентоспособности по конкурентоспособности товара. Эта группа методов рассматривает конкурентоспособность товара как единственный или наиболее существенный фактор уровня конкурентоспособности предприятия, поэтому при оценке этот уровень фактически сводится к уровню конкурентоспособности товара или динамике доли рынка, которая занимает продукция предприятия [6].

Группа 4. Расчёт интегрального коэффициента по показателям. Для этой группы методов характерно отсутствие использования балловых оценок. Вместо этого рассчитывается, а потом обобщается набор финансовых и технико-экономических показателей, каждому из которых присваиваются коэффициенты существенности. Эта группа методов является наиболее многочисленной, потому что финансово-экономический анализ уже стал обычной процедурой на многих предприятиях, и специалисты чаще всего хорошо владеют именно им. Расчёт типичных показателей, которые характеризуют уровень использования ресурсов предприятия, является более оправданным и эффективным, чем присвоение баллов определённым характеристикам [5].

Группа 5. Анализ прибыли, денежных потоков и стоимости бизнеса. Методы этой группы используют только количественные объективные данные. Методы этой группы учитывают связь между показателями конкурентоспособности товара и предприятия, но не рассматривают их как аналогичные, в отличие от методов группы 3. В то же время методы группы 5 имеют определённые недостатки. А именно, не указано, какие именно показатели доходов и затрат рекомендуется использовать для вычисления нормы прибыли, а также вызывает сомнение приравнение уровня конкурентоспособности и стоимости бизнеса при оценке уровня конкурентоспособности на основе стоимости бизнеса [3, 4].

Другим важным методологическим вопросом является процесс формирования совокупности и систем показателей оценки. В этом случае

важной является отраслевая специфика. Формирование первичной совокупности показателей следует строить на основе анализа научной, научно-практической литературы с использованием специализированных источников.

Еще одним критерием классификации методов оценки конкурентоспособности фирмы, являются показатели и переменные, используемые для анализа. По этому критерию методы можно объединить в 3 основные группы.

1. Методы, характеризующие рыночные позиции предприятия: модель М. Портера, модель БКГ, метод «Мак-Кинзи», модель «Shell/DPM», модель Хофера/Шенделя, метод PIMS и другие.

2. Методы, характеризующие уровень менеджмента фирмы: ситуационный анализ, метод LOTS, метод экспертного оценивания, метод картирования стратегических групп и другие.

3. Методы, характеризующие финансово-экономическую деятельность предприятия: метод маржинального анализа, финансово-экономический метод и другие [2].

Исследование конкурентоспособности предприятия следует строить на основе системного подхода, комбинируя объективный и субъективный взгляды на анализируемый объект. В этом случае явление конкурентоспособности рассматривается как систематизированная совокупность группы составляющих, которые требуют оценки. Субъективный и объективный взгляды, соответственно, предусматривают отдельное рассмотрение конкурентоспособности как определённого состояния внутренней среды фирмы, которое предоставляет возможность вступать в эффективные взаимоотношения с внешними агентами, а конкурентоспособность выступает как результат реализации такого рода отношений [5].

Важно также отметить, что субъективный и объективный подходы не исключают друг друга, а дополняют. Основным является анализ и получение характеристик системы управления предприятием, его ресурсами и активами. В свою очередь, объективный подход характеризует последствия применения того или иного управленческого воздействия. То есть оцениваются результаты управления, определяется место, которое занимает фирма среди конкурентов [5].

Процесс исследования конкурентоспособности фирмы включает в себя 2 основных этапа.

Оценка состояния системы управления конкурентоспособностью. Данный этап включает в себя оценку качества управления ресурсами и возможностями предприятия; оценку возможностей развития конкурентоспособности и оценку уровня учёта факторов влияния внешней

среды.

Оценка конкурентной среды. На этом этапе происходит оценка ключевых показателей функционирования предприятия; оценка его конкурентных позиций и анализ конкурентоспособности [5].

Выводы. Таким образом, на основе сформулированных методологических подходов к исследованию конкурентоспособности фирмы, его целей, заданий и принципов можно построить модели анализа и оценки систем управления конкурентоспособностью предприятий. Наиболее эффективными методиками, на мой взгляд, являются описание конкурентной борьбы и расчёт интегрального коэффициента по показателям. Данные группы методов позволяют наиболее точно и объективно оценить конкурентоспособность фирмы, оперируя при этом большим набором данных для оценки. Данные модели оценки можно опробовать на предприятиях и сделать на этой основе выводы, которые бы можно было положить в основу разработок методологического и практического характера в сфере повышения эффективности управления конкурентоспособностью. Повышение конкурентоспособности фирмы будет провоцировать увеличение результативности её деятельности и обеспечит выживаемость среди конкурентов в определённой отрасли.

Список литературы

1. Азоев, Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы [Текст] / Г. Л. Азоев. – М. : Типография Новости, 2000. – 255 с.
2. Должанський, І. З. Конкурентоспроможність підприємства [Текст] : навч. посіб. / І. З. Должанський, Т. О. Загорна – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
3. Дэйвид, У. Р. Конкурентоспособность и коммуникации [Текст] / У. Р. Дэйвид под ред. М. Пула, М. Корнера. – СПб. : Питер, 2002. – 1200 с.
4. Калінеску, Т. В. Формування та оцінювання потенціалу підприємства [Текст] : навч. посіб. / Т. В. Калінеску, Ю. А. Романовська, С. Ф. Большенко – Луганськ : СНУ Даля, 2007. – 352 с.
5. Коверга, С.В. Систематизація теоретико-методологічних основ формування механізму ефективного управління промисловим підприємством в умовах ринкового конкурентного оточення [Текст] : монографія /за ред. С. В. Коверги, Д. В. Солохи. – Донецьк : ФОП Дмитренко, 2013. – 420 с.
6. Мути, К. Д. Конкурентоспособность компании [Текст] / К. Д. Мути, – М. : Дело, 2009. – 302 с.
7. Портер, М. Э. Конкуренция [Текст] : учеб. пособ. / М. Э. Портер; [пер. с англ. Я. В. Заблоцкого]. – М. : Вильямс, 2005. – 608 с.

ОРГАНИЗАЦИЯ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОГО ДЕЛОПРОИЗВОДСТВА

Ю. Д. Ткаченко,

В. А. Харченко, ГОУВПО «Донецкий
национальный технический университет»,
г. Донецк

Постановка проблемы. Организации конфиденциального делопроизводства на предприятиях уделяется недостаточно внимания. Подтверждением этого является тот факт, что через пробелы в делопроизводстве получение конфиденциальной информации сторонними для предприятия лицами не является проблемой.

С документами, содержащими информацию ограниченного доступа, работают как государственные структуры, так и частные компании, что свидетельствует о масштабе информации, которая нуждается в эффективной защите на основе системного подхода к предпринимаемым защитным мероприятиям.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. В данной работе проанализированы теоретические и практические подходы к проблеме конфиденциального делопроизводства [1–3]. В частности, учёными-экономистами и практиками раскрыто понятие «служебная тайна» [1], изучены меры по защите информации со стороны управленческого персонала предприятия [2].

Целью исследования является обобщение содержания понятия «организация конфиденциального делопроизводства».

Основные результаты исследования. В обобщённом виде конфиденциальное делопроизводство следует определять как такой вид деятельности на предприятии, в результате которого обеспечивается:

- документирование конфиденциальной информации (подготовка и изготовление документов);
- организация работы с конфиденциальными документами (учет документов, их отправка, систематизация информации, хранение и обращение, проверка наличия, уничтожение после окончания срока хранения);
- защита информации, содержащейся в документах.

Организация конфиденциального делопроизводства означает создание необходимых условий, во-первых, для изготовления и получения конфиденциальных документов, во-вторых, для организации работы с ними и, в-третьих, для предотвращения утраты и утечки документированной конфиденциальной информации [2].

В данной работе организационные мероприятия в системе конфиденциального делопроизводства сведены к выполнению ряда этапов, основное содержание которых можно представить следующим образом:

1-й этап – создание отдельного структурного подразделения (назначение квалифицированного сотрудника) по работе с документами, содержащими конфиденциальную информацию (конфиденциальными документами);

В зависимости от объема конфиденциального делопроизводства и общей структуры предприятия, такое подразделение, которое может называться подразделением конфиденциального делопроизводства (ПКД), может быть:

– самостоятельным структурным подразделением предприятия, подчиненным непосредственно руководителю предприятия;

– структурным подразделением одной из служб предприятия: службы безопасности, службы защиты информации.

В целом можно отметить, что ПКД является составной частью системы защиты коммерческой тайны. Это орган, который осуществляет, координирует и контролирует работу с конфиденциальными документами.

Численный состав сотрудников ПКД зависит от:

– сложности выполняемой работы.

– объема выполняемой работы;

2-й этап – формирование комплекса нормативных документов, которые регламентируют работу персонала организации с конфиденциальными документами;

В таких документах должны быть определены:

а) основные задачи и функции ПКД (положение о подразделении);

б) права и ответственность руководителя (положение о подразделении);

в) обязанности, права, ответственность сотрудников ПКД или специально назначенных для ведения конфиденциального делопроизводства лиц (должностные инструкции);

Особенностями разработки должностных инструкций являются:

– учёт специализации сотрудников по отдельным видам работ, что ускоряет их выполнение и повышает качество;

– учёт нормативов времени на работы, чтобы все сотрудники были загружены равномерно в соответствии с должностью и не было перегрузок, которые отрицательно влияют на качество работы;

– учёт сложности выполнения некоторых видов работ, требующих специальной подготовки.

На такие должности необходимо назначать специалистов, которые соответствуют требованиям к уровню образования (высшее или среднее специальное образование в области защиты информации), стажу работы.

3-й этап – распространение среди всех сотрудников организации, в том числе не имеющих доступа к конфиденциальным документам, положений о правовой ответственности за несоблюдение правил работы с конфиденциальными документами, установленных в организации;

4-й этап – закрепление обязательств работников о неразглашении конфиденциальной информации в документах;

Все сотрудники, которые принимаются на работу в ПКД, должны письменно подтвердить обязательство по соблюдению режима коммерческой тайны. Это обязательство фиксируется в трудовом договоре (контракте) или специальном соглашении о соблюдении режима коммерческой тайны. Сотрудники могут допускаться к работе только после подтверждения обеспечения режима конфиденциальности проводимых работ при обязательной проверке знаний этих требований соответствующим руководителем.

ПКД должно быть обеспечено служебным помещением (при необходимости – несколькими помещениями) для хранения конфиденциальных документов и работы сотрудников подразделения, а также помещением для исполнителей, если работа с конфиденциальными документами не разрешена в служебных помещениях исполнителей [3]. В служебном помещении должны быть созданы необходимые условия труда, поддерживающие работоспособность и здоровье сотрудников. Эти условия можно подразделить на три группы: состояние служебного помещения, организация трудового процесса, поддержание здорового микроклимата в коллективе.

5-й этап – контроль за соблюдением установленных в организации правил работы с конфиденциальными документами.

У каждого сотрудника подразделения должны быть нормативно-методические документы, регулирующие процесс его деятельности и технологию выполнения работ.

Выводы. Таким образом, организация конфиденциального делопроизводства заключается в привлечении квалификационных сотрудников для работы с конфиденциальной информацией, что регламентируется комплексом нормативных документов на предприятии, а также в осуществлении контроля за соблюдением установленных процедур работы с конфиденциальными документами руководством предприятия.

Список литературы

1. Алексенцев, А. И. Понятие и сфера действия конфиденциального

- делопроизводства [Электронный ресурс] // Секретарь референт. – 2002. – № 1. – Режим доступа : http://www.profiz.ru/sr/1_2002/1477
2. Янковая, В. Ф. Организация защиты информации в системе конфиденциального делопроизводства [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://naar.ru/articles/organizacija-zashhity-informacii-v-sisteme-konfidencialnogo-deloproizvodstva/>
 3. Организация конфиденциального делопроизводства. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://docrev.ru/organizaciya-konfidencialnogo-deloproizvodstva/>

НЕФТЕГАЗОВЫЙ КОМПЛЕКС УКРАИНЫ

Н. Т. Гаршина, ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Донецк

Постановка проблемы. Обеспечение энергоносителями национального хозяйства является основным направлением развития экономики любой страны мира. Нефтегазовый комплекс страны включает газодобывающую, нефтедобывающую, нефтеперерабатывающую, нефтехимическую промышленность, а также предприятия по транспортировке газа и нефти. Важнейшая проблема, от которой зависит выход Украины из глубокого экономического кризиса – обеспечение страны нефтью и газом.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Вопросы изучения роли и значения нефтегазового комплекса освещены в научных трудах таких ученых и практиков, как Б. Ф. Заблоцкий [1], В. Ф. Савченко [3], Ю. В. Макогон [6] и многих других.

Целью исследования является выработка направлений развития нефтегазового комплекса.

Основные результаты исследования. Нефтегазовый комплекс – основа экономики любой страны. От его состояния зависит развитие всех отраслей народного хозяйства и соответственно уровень жизни населения. Нефтегазовый комплекс занимает ведущее положение в повышении эффективности общественного производства и ускорении научно-технического прогресса [1].

Природный газ занимает ведущее место в энергетическом балансе Украины. Его доля составляет 39,5 %, что превышает средние показатели по странам Европы (24,5 %) и по миру в целом (21,1 %). Доля нефти составляет – 11,8 %, по странам Европы – 36,6 % и по миру – 33,1 % [2].

В Украине выделяют три больших нефтегазоносных района – Восточный (Днепровско-Донецкий), Западный (Прикарпатский), Южный (Причерноморско-Крымский).

Восточный район (Днепровско-Донецкий) по возможностям развития и по объемам промышленного освоения природного газа является наиболее мощным. Перспективность этой территории заключается в открытии новых месторождений, приросте запасов за счет глубоких горизонтов на тех месторождениях, которые уже эксплуатируются.

Западный (Прикарпатский) нефтегазоносный район долгое время был единственным нефтедобывающим регионом в Украине. Этот район является перспективным по наращиванию добычи нефти из глубоких горизонтов.

Южный нефтегазоносный район (Причерноморско-Крымский) является третьим, наиболее перспективным, однако менее изученным нефтегазовым районом Украины [3].

В нефтегазовом комплексе Украины отсутствует конкуренция между предприятиями этой отрасли. Добыча нефти и газа практически вся контролируется непосредственно государством в лице НАК «Нафтогаз Украины», которая занимается реализацией нефтепродуктов потребителям. Компания «Нафтогаз Украины» осуществляет разведку и разработку месторождений, эксплуатационное и разведывательное бурение, хранение и транспортировку газа, снабжение природным и сжиженным газом потребителей.

За 2016 г. компания «Нафтогаз Украины» сократила добычу нефти. По сравнению с 2015 г. показатели снизились на 9,2 %. Суточная добыча конденсата и нефти в 2016 г. составила 4,2 тыс. т. В течение года возможности компании были ограничены в инвестировании обслуживания и модернизации оборудования, бурении новых скважин, что способствовало снижению показателей добычи. За четвертый квартал 2016 г. добыча нефти с конденсатом составила 374 тыс. т, а добыча за такой же период 2015 года – 399 тыс. т [4]. В 2016 г. в Украине добыча газа составила 20,1 млрд м³ (в 2015 году – 19,9 млрд м³). По сравнению с 2015 годом увеличение добычи газа составило 0,2 млрд. м³, или 1%. В 2016 г. использование природного газа в Украине по сравнению с 2015 г. сократилось на 0,6 млрд. м³ (с 33,8 до 33,2 млрд. м³, –2 %) [5].

Собственная добыча природного газа составляет лишь треть потребления. Недостаточность собственной добычи компенсируется за счет импорта [6]. За счет реверсных поставок газа из Польши, Словакии, Германии, Австрии. Импорт газа из Российской Федерации несколько снижен. Ресурсосбережение – основной путь дальнейшего развития газового хозяйства Украины. Предприятия нефтегазового комплекса должны применить современные энергосберегающие наукоемкие, и информационные технологии.

Для внедрения инноваций необходимы финансовые ресурсы. Основными источниками инвестирования в развитие предприятий нефтегазового комплекса являются: собственные средства предприятий, иностранные инвестиции, бюджетные средства и кредитные ресурсы, создание совместных предприятий.

Добыча сланцевого газа является перспективным направлением развития нефтегазового комплекса Украины. Одной из перспективных стран Европы в области добычи сланцевого газа является Украина. Однако, в настоящий момент, работы по подготовке и добыче сланцевого газа в Украине приостановлены.

Основные направления развития нефтегазового комплекса:

1. Повышение потенциальных возможностей геологоразведочных работ в нефтегазоносных районах. Для этого необходимо Украине привлечь иностранный капитал на выгодных условиях.

2. Структурная перестройка промышленности на основе внедрения энергосберегающих технологий. Украина не должна быть крупнейшим импортером природного газа в мире.

3. Экономное потребление газа и нефтепродуктов в хозяйстве и быту.

4. Восстановление и модернизация нефтеперерабатывающих заводов.

5. Повышение эффективности использования альтернативных источников энергии путем внедрения инноваций.

Выводы

Нефтегазовая отрасль в будущем станет отраслю с высокой степенью концентрации капитала и производства. Для этого необходимым условием стратегического инновационного развития нефтегазового комплекса Украины является расширение применения современных технологий, экономическое стимулирование ресурсосбережения и энергосбережения, внедрение экологически чистой техники и технологий.

Список литературы

1. Заблоцкий, Б.Ф. Регіональна економіка: навч. посібник. [Текст] –Л. : Новий Світ - 2000. – 2011. – 546 с.
2. Гелетуша, Г. Відновлювана енергетика в Україні: стимули і бар'єри [Електронний ресурс] / Г. Гелетуша.// Українська енергетика. – Режим доступу : <http://ua-energy.org/post/14674>
3. Савченко, В. Ф. Регіональна економіка [Текст] : навч. посібник / В. Ф. Савченко – Київ : Кондор, 2012. – 339 с.
4. Новости > Энергетика 27.01.2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.rbc.ua/rus/news/ukrnafta-2016-god-sokratila-dobychu-nefti-1485517925.html>
5. Официальный сайт НАК «Нафтогаз Украины». [Электронный ресурс]. –

Режим доступа : <http://naftogaz.com>

6. Макогон, Ю. В. Инновации в сфере энергетики в Украине. [Текст] / Ю. В. Макогон, Збірник наукових праць УкрДГРІ. – 3/2016. № 3
7. Макогон Ю.В. Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций [Электронный ресурс] / Ю. В. Макогон, В. П. Шевченко. – Режим доступа: http://vuzlib.com.ua/articles/book/18944-Problemy_razvitija_vneshneehko/19.html

СЕКЦИЯ 5.
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ И
ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ПРОЕКТА
«МЕЖДУНАРОДНЫЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ ПАРК ДОНБАС–ДОН»
ДЛЯ ПРИГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОСТОВСКОЙ И
ДОНЕЦКОЙ ОБЛАСТЕЙ

М. Ф. Иванов,

Л. А. Гончарова,

Я. И. Жеребьев, ГОУ ВПО «Донбасская
национальная академия строительства и
архитектуры»,
г. Макеевка

Постановка проблемы. Приграничное сотрудничество между Ростовской и Донецкой областями планировалось и осуществлялось в многосторонних отношениях. Так, например, до начала 2014 года ОАО «Донецкгормаш» изготовило и осуществило поставку комплектующих и горношахтного оборудования в ОАО «Ростовская угольная компания»; ОАО «Снежнянскхиммаш» выполнило заказ по поставкам оборудования для предприятия «Нефтьспецконструкция» (г. Новочеркасск); ПАО «Норд» реализовывало холодильники и морозильники через торговую фирму в г. Каменск-Шахтинский Ростовской области. Тесные научно-технические и учебно-методические связи существуют между ГОУВПО «Донбасская национальная академия строительства и архитектуры» и Ростовским государственным строительным университетом.

По оценкам экспертов, ведущую роль в активизации сотрудничества играют взаимовыгодные инвестиционные проекты, тесные производственные связи между предприятиями, а также культурные, научно-технические и другие связи между организациями на основе европейских принципов приграничного сотрудничества.

В условиях глобального политико-финансового кризиса проблемы развития территорий Донецкой Народной Республики (ДНР), Луганской Народной Республики (ЛНР) и Ростовской области (Российская Федерация) весьма актуальны, так как современные условия требуют новых, адаптированных к кризисной ситуации подходов к решению выше-названных проблем.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. В Ростовской области накоплен опыт эффективного управления развитием территории. При этом активно изучается и адаптируется опыт управления развитием территории в странах-членах ЕС, в частности Германии и Великобритании. Особенно глубоко исследуется опыт реструктуризации Рурского угольного бассейна земли Северный Рейн – Вестфалия в Германии, который может использоваться для решения проблем развития территории Восточно – Донбасской агломерации.

В Ростовской области создано Агентство инвестиционного развития, которое разработало и реализует комплекс инвестиционных проектов под названием «Эра Гринфилд» с использованием опыта ЕС по формированию шести индустриальных парков (промышленных зон), а именно: Новоалександровского, Азовского, Южно-Батайского, Заречного, Красносулинского и Южного индустриального района.

Цель исследования. Для активизации регионального развития и приграничного сотрудничества Ростовской области (Россия), ДНР и ЛНР, по опыту развития региона «Евро» (Бельгия, Германия, Нидерланды, Люксембург) в современных условиях, целесообразно, в масштабе Восточно-Донбасской агломерации, разработать стратегию инвестиционного проекта «Международный строительный парк Донбасс–Дон (МСПДД)». Цель этой стратегии – проектирование и создание объектов транспортно-логистической инфраструктуры, дальнейшее развитие рекреационного и постиндустриального потенциала территорий.

Основные результаты исследования. Аналогично проекту «Международный строительный парк по реке Рейн» в регионе «Евро», предлагаемый проект МСПДД рассчитан на 15–20 лет реализации. Необходимо отметить, что в Германии вышеупомянутый проект был начат в период экономического кризиса и реструктуризации Рурского угольного бассейна в 70-е годы XX века. В современных условиях необходима реструктуризация экономики ДНР, ЛНР и ускоренное развитие инвестиционно-строительного комплекса региона для борьбы с безработицей и для реструктуризации территории всего Донбасского региона от Дона до Донецка и Луганска.

В Донецке и Ясиноватой находится один из крупнейших в Европе железнодорожный узел – станция Ясиноватая Донецкой железной дороги, где проходит крупнейшая автомагистраль в направлении «Европа-Азия». Все это создает объективные условия для создания в перспективе, при условии оформления особого статуса ДНР и ЛНР, на пересечении международных железнодорожных и автотранспортных перевозок, так называемого «транспортного узла». Это обеспечит повышение логистического обслуживания вышеупомянутых транспортных потоков в

несколько раз.

В то же время аналогичный «сухой порт» или хаб уже построен на границе Казахстана и Китая. Через этот международный транспортный узел поток грузов из Китая направляется в Европу и обратно. Предлагаемый в Донбассе «транспортный узел», совместно с Ростовским транспортным узлом, способен сформировать «сухой порт», который может стать ведущим логистико-транспортным центром на Востоке Европы.

Другое перспективное направление инвестиционного проекта МСПДД связано с развитием приграничного и международного туризма. По опыту стран-членов ЕС, оно должно основываться на общих культурных и исторических связях. При этом следует активно использовать опыт западных областей Украины по приграничному сотрудничеству, в частности, Закарпатской области Украины и области Сабольч-Сатмар-Берег в Венгрии, а также общеевропейский опыт.

Необходимо отметить, что в период с 2007 по 2015 гг. приграничное территориальное сотрудничество считалось одним из трех самых главных направлений деятельности. При этом особое внимание концентрируется на развитии пограничных переходов через границы, а также на преодолении отсталости приграничных территорий [1].

Перспективными зонами совместного приграничного сотрудничества между Донецкой и Ростовской областями являются территории приграничных Амвросиевского и Матвеев-Курганского районов, Новоазовского и Неклинского районов, а также других районов и городов. Целесообразно создание промышленно-транспортной зоны «Европа – Азия – Донбасс – Приднепровье» как интегратора вышеназванных международных транспортных коридоров в направлении «Восток – Запад» («Запад – Восток») и «Юг – Север» («Север – Юг»). Целесообразно организовать индустриальные (промышленные) парки по привлечению иностранных инвесторов, включая строительство промышленных предприятий для сборки высокотехнологичной и другой продукции, создание новых производств. Аналогами такой зоны являются Шеннонский международный аэропорт, промышленный парк (Ирландия) в Европе и Сингапурский международный аэропорт в Азии [2].

Еще одно перспективное направление создания и функционирования инвестиционного приграничного проекта МСПДД должно быть связано с формированием индустриальных (промышленных) парков (зон) по опыту ЕС, а также, с учетом опыта Ростовской области по созданию таких промышленных зон в последние годы, с целью привлечения иностранных и отечественных инвесторов.

Особое внимание следует уделять активизации инновационного,

научно-технического, приграничного сотрудничества в области создания технологических и научных парков, а также научно-производственных комплексов и других инновационных структур; формированию совместных инновационно-инвестиционных проектов по высоким технологиям [3–4].

Важнейшей необходимостью стратегии разработки проекта приграничного сотрудничества МСПДД является современная социально-экономическая ситуация, связанная с глобальным политико-финансовым кризисом, внутриукраинским кризисом и огромным спадом промышленного производства в горно-металлургическом комплексе, машиностроении и других отраслях промышленности.

Опыт стран ЕС (в частности, Германии, Франции, Голландии, Англии и других) показывает эффективный путь преодоления социально-экономических кризисных явлений за счет инвестиционно-строительного и инновационного направлений регионального развития, особенно в сфере приграничного сотрудничества.

Выводы. Все вышесказанное дает основания Донбасскому инжиниринговому центру менеджмента инвестиционного комплекса научно-исследовательской части ГОУВПО ДонНАСА инициировать разработку стратегии проекта МСПДД для активизации инвестиционного обеспечения восстановления экономики Донбасса [5].

Список литературы

1. Волков, В. Д. Региональное самоуправление: европейские принципы и наши реалии [Текст] / В. Д. Волков // Город, регион, государство: проблемы распределения полномочий: сб. науч. тр. / НАН Украины, Ин-т экономико-правовых исслед. – Донецк : Юго-Восток, Лтд, 2007. – С. 23–36.
2. Иванов, М. Ф. Перспективные стратегии активизации инвестиционно-инновационной деятельности в Донбасском регионе на основе приграничного сотрудничества [Текст] / М. Ф. Иванов // Проблемы развития регионального инвестиционно-строительного комплекса и пути их решения: межвуз. сб. науч. тр. / Ростовский гос. строительный университет. – Ростов Н/Д. : РГСУ, 2009. – Вып. 1. – С. 25–36.
3. Ляшенко, В. І. Прискорення трансферу технологій шляхом створення мережі наукових парків (на прикладі Донецького регіону) : Аналітична доповідь [Текст] / В. І. Ляшенко, А. І. Землянікін, Т. Ф. Бережна / Національна Академія наук України. Інститут економіки промисловості. – Донецьк : ІЕП НАНУ, 2012. – 41 с.
4. Козельская, Ю. В. Стратегия и тактика разработки и реализации проекта создания регионального научного парка инвестиционного комплекса Донбасса [Текст] / Ю. В. Козельская, Я. И. Жеребьев // Строительство – формирование среды жизнедеятельности : сборник трудов 15 Международной межвузовской научно-практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов и молодых ученых (25–27 апреля

2012 г., г. Москва) / М-во образования и науки Рос. Федерации, ФГБОУ ВПО «Московский гос. строит. у-т». – М. : МГСУ, 2012. – С. 324–328.

5. Жеребйов, Я. І. Стратегічне оновлення діяльності інжинірингового центру менеджменту інвестиційного комплексу регіону [Текст] /Я. І. Жеребйов // Проблеми формування нової економіки ХХІ століття: матеріали ІV Міжнар. наук.-практ. конф., 22–23 груд. 2011 р. : у 8 т. – Дніпропетровськ : Біла К. О., 2011. – С. 39–41.

РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В. А. Сильченко,

Л. В. Кравцова, ГОУВПО «Донецкий
национальный технический университет»,
г. Донецк

Постановка проблемы. Многие промышленные предприятия строят свое развитие именно на ресурсной составляющей. Однако большинство наиболее рентабельных ресурсов относятся к невозобновляемым видам, поэтому многие предприятия ищут выход из данной ситуации в виде ресурсосбережения как долгосрочной стратегии развития и ресурсозамещения. При исчерпывании одних видов ресурсов они постепенно будут заменяться другими благодаря техническим и технологическим инновациям.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. В ходе данного исследования инновации рассматриваются как внедренные в процессе производства новшества в виде инновационных продуктов и технологий с целью сокращения затрат ресурсов предприятия и повышения эффективности его функционирования. Проблемами инноваций в обеспечении ресурсосбережения на предприятии занимались такие ученые, как А. И. Пригожин, А. В. Хадарцев, И. Ю. Багрова и Е. Г. Юдина и др.

Пригожин А. И. определил инновацию как изменение в первоначальной структуре производственного организма, то есть как переход его внутренней структуры к новому состоянию. В соответствии с приведенным определением инновации в ресурсосбережении могут внедряться при производстве продукции, технологий, средств производства (машин, оборудования, инструментов), профессиональной и квалификационной структуры, рабочей силы, организации производства [1].

В своих трудах А. В. Хадарцев рассматривает предпосылки реализации стратегий ресурсосбережения через активизацию

инновационной деятельности. Он определяет двойственную связь инновационной деятельности и ресурсосбережения, а также выделяет ключевую роль предприятия при решении данной проблемы, дает характеристику современному состоянию инновационной деятельности [2].

В статье И. Ю. Багрова и Е. Г. Юдина рассмотрели экономическую сущность инноваций и ресурсов предприятий. Приведенный анализ факторов, влияющих на процесс ресурсосбережения и инновационное развитие промышленных предприятий, позволил разработать экономический механизм инновационной деятельности, обеспечивающей процесс ресурсосбережения и рост эффективности работы предприятия [3].

Целью данного исследования является определение последовательности процесса внедрения инновационных технологий. Это вызывает необходимость решения следующих задач: предоставление классификации источников ресурсосбережения на предприятии; определение стратегических целей управления инновационной деятельностью предприятия, направленной на ресурсосбережение, снижение расходов ресурсов производства и повышения его эффективности.

Основные результаты исследования. Инновационный процесс можно представить как определенный вид деятельности предприятий, создающий последовательную цепочку событий, которая берет начало от идеи в сфере ресурсосберегающих инноваций и приводит к ее практической реализации путем создания инновационного продукта, применения его в практической сфере и реализации на рынке.

Ресурсосбережение в широком смысле применяется в отношении всех видов ресурсов, а в более узком – относительно материально-сырьевых ресурсов, что встречается чаще. Ресурсосбережение представляет собой процесс снижения затрат всех видов производственных ресурсов (материальных, трудовых, финансовых, капитальных и др.), что обеспечивает рост эффективности производства, путем наиболее рационального их использования за счет обновления технико-технологической базы и прогрессивного развития предприятия.

Успешное внедрение инноваций на предприятии зависит от факторов, которые могут или тормозить, или ускорять инновационный процесс. Фактор выступает как движущая сила экономических и производственных процессов, поскольку является существенным объективным причинным явлением или процессом в производстве, под влиянием которого изменяется уровень его эффективности. К факторам относятся: условия, причины, параметры, показатели, оказывающие

влияние на экономический процесс и результаты этого процесса.

В последнее время наблюдается тенденция снижения объема инвестиций, направленных на прогрессивное обновление основных производственных фондов, что отрицательно повлияло на указанные показатели. Внедрение разного рода нововведений на отечественных предприятиях, как правило, осуществляется разово время от времени, а не на постоянной систематической основе. Одной из причин такой низкой инновационной активности предприятий, наряду с недостатком финансовых ресурсов, а также неопределенностью и высоким риском инновационной деятельности, является отсутствие должного опыта в управлении нововведениями и эффективного целостного организационно-экономического механизма инновационной деятельности по ресурсосбережению, который предусматривал бы четкую упорядоченность его элементов и эффективность их взаимодействия [3].

Стратегическими целями управления инновационной деятельностью предприятия, направленной на ресурсосбережение являются:

- инновационно-инвестиционная политика предприятия;
- новые знания и технологии;
- новые основные производственные фонды;
- капитал предприятия и финансовые ресурсы, которые обеспечивают инвестиции в материальные и нематериальные активы;
- ресурсы производства.

Механизм инновационной деятельности в обеспечении ресурсосбережения предприятия основывается на стратегическом планировании, которое является алгоритмом действий, связанных в пространстве и во времени, а также нацеленных на выполнение стратегических задач, вытекающих из стратегии предприятия. Действие механизма основано на управлении инновационной деятельностью путем формирования необходимого объема инвестиций по ее направлениям, которые измеряются уровнем затрат на инновации и влияют на снижение ресурсоемкости и роста эффективности производства, а также обеспечивают улучшение результатов работы предприятия [5].

Выводы. Таким образом, по результатам исследования можно сделать вывод, что целесообразно рассматривать инновации, внедренные в процессе производства, в виде инновационных продуктов и технологий с целью сокращения затрат ресурсов предприятия, что повышает эффективность его функционирования, а ресурсосбережение – как процесс снижения затрат всех видов производственных ресурсов, что обеспечивает рост эффективности производства путем наиболее рационального их использования за счет обновления технико-технологической базы и прогрессивного развития предприятия.

Установленные факторы инновационной деятельности позволяют сформировать систему показателей расходов ресурсов производства и затрат на инновации, моделировать и прогнозировать взаимодействие производственной и инновационной деятельности предприятия на основе целевых функций, а также оптимизировать полученные результаты. Это, в свою очередь, дает возможность создания механизма управления инновационной деятельностью, которая обеспечивает процесс ресурсосбережения и способствует улучшению результатов работы предприятия.

Список литературы

1. Пригожин, А. И. Нововведения: стимулы и препятствия (социальные проблемы инноватики) [Текст] / А. И. Пригожин – М. : Политиздат, 2009. – С. 270–275.
2. Хадарцев, А. В. Инновационная деятельность как форма реализации политики ресурсосбережения региона [Текст] / А. В. Хадарцев // Научно-исследовательские публикации. – 2013. – № 4. – С. 48–58.
3. Багрова, И. Ю. Роль инноваций в обеспечении ресурсосбережения на предприятии [Текст] / И. Ю. Багрова, Е. Г. Юдина // Вестник экономической науки Украины. – 2013. – № 2. – С. 10–16.
4. Санто, Б. Инновация как средство экономического развития; / Б. Санто пер. с венг. ; под ред. Б. В. Сазонова. – М. : Прогресс, 2010. – 214 с.
5. Твисс, Б. Управление научно-техническими нововведениями. [Текст] / Б. Твисс, – М. : Экономика, 2009. – 316 с.

ФАНДРАЙЗИНГ КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ PR

*И. Н. Гончар, ГОВПО «Донецкий
национальный университет
экономики и торговли имени Михаила
Туган-Барановского»
г. Донецк*

Постановка проблемы. На современном этапе предприниматели, с целью достижения коммуникативных задач, сталкиваются с необходимостью использования инструментов PR. Современный PR–инструментарий удивляет своим разнообразием. Большинство предприятий в своей деятельности используют только самые известные и распространенные инструменты, упуская из виду один из значимых инструментов – фандрайзинг.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. В своих научных трудах большое внимание фандрайзингу уделяют такие исследователи, как И. Халий, О. Аксенова, Л. Лунева [3], Т. Крупский И. Шнырков[1], О. Мингазутдинов [2].

Фандрайзинг, по своей специфике, принято относить к такому типу инструментов, как вспомогательные мероприятия.

Цель исследования. Исследование фандрайзинга необходимо для определения сущности данного инструмента, а так же его места среди вспомогательных мероприятий в PR.

Основные результаты исследования. Изучив различные источники и подходы теоретиков фандрайзинговой деятельности, можно утверждать, что фандрайзинг – это процесс привлечения внешних средств, необходимых компании для реализации и выполнения поставленных задач, реализации целей или для выполнения определенного проекта.

Можно утверждать, что фандрайзинг – это такое же мероприятие, как и спонсорство, однако спонсорство предполагает обязательное финансирование или поддержку технического характера, в то время как в фандрайзинге финансирование может носить не только материальный характер, но и трудовой.

Необходимость привлечения предприятием ресурсов или средств может быть обусловлена следующими обстоятельствами:

- перед предприятием стоят сжатые сроки,
- возможно, по специфике своей деятельности предприятие не располагает таким ресурсом,
- выгодность привлечения стороннего ресурса, а не приобретение собственного.

Источником привлекаемых ресурсов или средств может выступать меценат, спонсор, гранд, донор [1].

Меценат – физическое лицо, осуществляющее финансовую, материальную или организационную благотворительную поддержку на добровольной, бескорыстной основе.

Спонсор – физическое или юридическое лицо, осуществляющее поддержку на добровольной и бесприбыльной основе, однако, с целью популяризации своего имени.

Гранд – взнос или пожертвование физического или юридического лица на благотворительной основе, имеющее целевой характер.

Донор – оказание физическим или юридическим лицом организационной, финансовой, материальной помощи на бескорыстной основе, неприбыльным организациям.

В научной литературе можно встретить утверждение о том, что фандрайзинг – это профессиональная деятельность по привлечению средств. Как правило, привлекаются ресурсы различных источников для обеспечения осуществления социально-значимой деятельности, научно-исследовательских проектов [2].

Фандрайзинг основывается на определении потребностей

некоммерческих организаций и на удовлетворении данной потребности. Результатом могут выступать не только денежные средства, но и время волонтеров, различные товары или услуги, снижение стоимости на определенный товар или услугу.

Процесс фандрайзинга схож с процессом поиска инвесторов. Однако есть существенное отличие, а именно: инвесторов привлекают на коммерческие проекты с гарантией окупаемости инвестиций. Фандрайзинг, как правило, подразумевает поиск средств на некоммерческие проекты, когда испытывается нехватка оборотных средств на реализацию проекта.

Основными задачами фандрайзинга являются [3]:

1. Поиск и сбор средств.
2. Поиск и приобретение новых партнеров организацией.
3. Возможность заявить и информировать общественность о деятельности организации.

Принято различать проектный, оперативный, научный, финансовый и маркетинговый фандрайзинг. Рассмотрим их в таблице 1.

Таблица 1

Виды фандрайзинга.

Наименование вида	Характеристика
Проектный	Средства собираются и направляются на реализацию конкретного проекта
Оперативный	Средства направлены на реализацию текущей деятельности
Научный	Привлечение средств для реализации проектов научно-исследовательской деятельности
Финансовый	Процесс поиска финансов для реализации деятельности компании (финансы могут быть как возмездные, так и безвозмездные)
Маркетинговый	Сбор и анализ мнений маркетинговых специалистов, маркетинговое консультирование

Выделяют два вида фандрайзинга: внешний и внутренний.

Под внешними источниками финансирования понимают гранты международных донорских организаций, благотворительные или собственные пожертвования, спонсорские взносы от некоммерческих структур.

Под внутренними источниками понимают средства полученные в результате проведения благотворительных мероприятий, доход от хозяйственной деятельности, взнос от отдельных членов организации [4].

Источники финансирования могут выступать в качестве финансового спонсора, инвестора, грантодающей организации, мецената,

донора.

Каким образом привлекаются средства в ходе осуществления фандрайзинга? Это может быть сделано с помощью телефонных звонков, писем, личных визитов, волонтерство, взаимовыгодное партнерство, кредитования, членских взносов.

В фандрайзинге применяются и разовые мероприятия, такие как званые вечера, обеды, балы, аукционы, презентации, конференции [5].

Разрабатывая фандрайзинговую стратегию, необходимо уделить внимание таким аспектам:

1. Разработка, написание, утверждение бизнес – плана проекта.
2. Разработка спонсорского предложения.
3. Исследование целевой аудитории, выделение потенциального сегмента для дальнейшей работы с ним.
4. Установление благоприятных отношений с партнерами, для обеспечения длительной совместной работы.
5. Закрытие проекта. Предполагает дальнейшее долгосрочное сотрудничество.

Выводы. По своей специфике фандрайзинг целесообразно использовать в своей деятельности некоммерческим организациям. По своему принципу действий и характеру он направлен на некоммерческую деятельность. Для общественных организаций фандрайзинг является оптимальным вариантом сбора средств. На сегодняшний день отечественные организации при поиске и привлечении средств используют уже давно известные, в каком-то смысле устаревшие, методы. Фандрайзинг является не менее эффективным средством. В США активно используют данный метод привлечения средств, а следовательно, можно перенять их опыт с учетом распространенных ошибок.

Список литературы

1. Крупский, Т. Поиск ресурсов для деятельности организации (Fund Rasing) [Текст] / Т. Крупский. – К. : Коалиция «Свобода выбора», 2005. – 10 с.
2. Шнырков, А. И. Фандрайзинг: основные особенности и формы [Текст] : методическое пособие / О. И. Шнырков, И. О. Мингазутдинов. – 1-е изд. – К. : Гн-т международных отношений КНУ ім. Т. Шевченко, 2000. – 50 с.
3. Халий, И. Место под солнцем. Пособие для экологических общественных организаций. Инструментарий деятельности. Фандрайзинг и финансовая устойчивость [Электронный ресурс] / И. Халий, О. Аксенова, Л. Лунева. – 1998.
4. Чернявська, О. В. Фандрайзинг [Текст] : навч. посіб. / О. В. Чернявська, А. М. Соколова. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 188 с.
5. Сарыев, М. Р. Фандрайзинг как общественное явление и сфера деятельности. [Электронный ресурс] : / М. Р. Сарыев, – 2016.

МИРОВЫЕ ИННОВАЦИИ В СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКЕ

*Н. Н. Павлушина, Донской
государственный технический
университет,
г. Ростов-на-Дону*

Постановка проблемы. Внедрение инноваций – неотъемлемая часть любого предприятия и головная боль каждого предпринимателя, желающего удержать имеющихся клиентов и привлечь новых. Одна из проблем российской логистики – устаревшее оборудование, отсутствие актуальных методов управления и инновационных технологий в складской логистике. Россия входит в число стран с высоким уровнем логистических издержек, что существенно снижает эффективность производства и торговли, отрицательно влияет на конкурентоспособность компаний и страны в целом [4].

Анализ предшествующих исследований и публикаций показал, что для управления складской логистикой, несмотря на ее сложность и разноплановость, инновационные модели в формировании эффективной логистической системы практически не применяются.

Целью исследования является обоснование необходимости применения инноваций в складской логистике.

Основные результаты исследования. Инновационные модели управления логистическими процессами на складе могут эффективно использоваться на практике, что позволит сократить логистические затраты, обеспечить прибыль торговым организациям и промышленным предприятиям.

Исходя из прогнозов, в течение ближайших пяти лет более чем 85 % всего бизнеса перейдет в Интернет. Операторы склада и логистические организации должны быстро реагировать на эту направленность, интегрируя самые последние технические достижения. Это не только поможет данным организациям защитить свой бизнес в будущем, а также увеличит эффективность цепочки поставок, что пойдет на пользу, как клиентам, так и самим организациям.

К 2018 году около 67 % компаний планируют стимулировать рост инвестиций в складские IT-технологии, а производственные и логистические компании будут продолжать адаптироваться к прямым поставкам своим клиентам.

Далее ознакомимся с наиболее перспективными технологическими инновациями в области хранения.

Итак, использование EDI-коммуникаций. В ближайшем будущем «Big Data» («Большие данные» – ключевой драйвер для развития

технологий) будет все больше находить применение в складском деле.

EDI зачастую используется для обмена такими документами, как:

- заявление на поставку;
- порядок поставки;
- складская квитанция;
- уведомление о перевозке;
- инвентаризационный перечень.

Будучи составной частью эффективной системы управления складом (WMS) EDI дает множество преимуществ: во-первых, это плавный и прозрачный обмен информацией между двумя несхожими компьютерными системами. Типовой формат и широкоформатная совместимость документов EDI обеспечивает высокую эффективность, гласность и плотное взаимодействие между всеми участниками процесса, что равным образом приводит к повышению постоянства рабочего процесса [2].

Второе место присуще такой инновации, как «Беспилотники». Беспилотники – это устройства, которые подходят для использования в широком спектре областей. Беспилотники начинают появляться и на складах в разных странах, так как фирмы стремятся повысить уровень автоматизации работы склада.

Беспилотники могут помочь в решении проблем, требующих затрат большого количества человеко-часов труда. Одна из них, по мнению экспертов – DroneScan – сканирование штрих-кодов. Склады часто бывают загружены товарами до потолка. Из-за этого трудно добраться до некоторых и снять штрих-код, вследствие чего для сканирования приходится пользоваться различными видами подъемников и привлекать немалое число сотрудников.

Эксперты из DroneScan уверены, что их 800-граммовые беспилотники, оборудованные скан-прибором, за два дня смогут инвентаризировать такое количество товаров, на которое у группы из 80 человек, оснащенных автопогрузчиками и ручными сканерами, потребуется не менее трех дней. Широкому использованию беспилотников на складе мешает нерешенная проблема безопасной навигации внутри склада. Но, так как желание развивать свой бизнес у крупнейших компаний Amazon и Walmart велико, беспилотники ждет большое будущее.

RFID – Радиочастотная идентификация (Radio Frequency Identification) уже широко используется в складском деле, и в ближайшие годы будет становиться все более и более совершенной. В технологии RFID используются радиоволны для записи и считывания информации, хранящейся на этикетке, прикрепленной к изделию.

Склад «по требованию» – следующий шаг развития в сфере логистики. FLEXE, называющая себя «рынком складских помещений» – новая система поиска пустых складских помещений, которая доступна для всех клиентов. Регистрируясь на сайте FLEXE, можно увидеть размещенные операторами предложения вакантных площадей [1].

Цель проекта – предоставить компаниям возможность более гибкого подхода к хранению в складских помещениях. Например, чтоб сэкономить пространство, сезонные товары можно хранить отдельно от основного состава складского запаса, или возврат товара может быть организован быстрее. FLEXE предлагается тем, чья модель получения доходов основывается на выплатах комиссионных. Услуга FLEXE на данный момент пока представлена только в Северной Америке. Данная услуга, направленная на большую гибкость в предоставлении складских услуг, может изменить будущее логистики.

Облачное хранение данных «Голова в облаках» совершило революцию во многих отраслях, и логистика не стала исключением.

Будучи самообновляющимися и централизованными, системы хранения данных в облаке складирования бизнеса дают много преимуществ, включая сокращение операционных затрат, инфраструктуры и трудовых затрат, которые возникают при установке и модернизации систем управления складом.

По вышеуказанным причинам многие склады, которые используют устаревшие и несоответствующие современным требованиям наследственные системы, в дальнейшем могут переместиться в облачные технологии. Еще одно преимущество заключается в том, что системы хранилища в облаке зачастую приспособлены к самообновлению. Это означает, что вместо того, чтобы искать замену уволившемуся технически грамотному члену команды, можно просто ввести такую систему, недорогую и простую в использовании для всех сотрудников.

Несомненно, есть некоторые факторы, которые необходимо учитывать, прежде чем принимать решение о переходе на облачную обработку данных. Кто будет владельцем ваших данных? Где физически хранятся данные? Где находится сервер? Действительно ли это будет экономически эффективным? Логистическим и складским компаниям, прежде чем принять такого рода решения, необходимо как следует все хорошо взвесить.

Еще она немаловажная инновация – работа с бесшовно-интегрированными каналами.

Электронная коммерция и решения, основанные на интеграции всех каналов (omnichannel, многоканальные) неразрывно связаны между собой. Так как будущее, безусловно, принадлежит к области цифровых

технологий, в складском бизнесе придется приспособливаться к потребностям этого коммерческого сектора, непосредственно вышедшего на качественно новый уровень [3]. Radius Group – российская компания, работающая в сфере складской и индустриальной недвижимости, которая в своем последнем проекте реализовала решение на основе интеграции каналов.

Для удовлетворения растущих потребностей российского рынка электронной коммерции Radius Group, вместе с французской компанией розничной торговли строительных материалов в формате «Сделай сам» «Леруа Мерлен», выстраивает новые складские помещения площадью 100 000 кв.м. Этот комплекс будет самым крупным и, пожалуй, самым эффективным центром в истории Российской Федерации. Рост многоканального распределения идет параллельно с развитием RFID и EDI технологий, а беспилотники, в свою очередь, тоже ждут своего часа, чтобы обеспечить еще большую эффективность и рентабельность.

И, наконец, инновация «Восстание роботов». Автоматика является ключевым фактором в сфере логистики. Зачастую автоматика процессов приводит к значительному повышению эффективности цепочки поставок. Для повышения уровня автоматизации складов важную роль отводят использованию роботов.

Некоторые производители роботов из разных стран, в том числе Kiva (которая была приобретена компанией Amazon в 2012 г. за \$775 миллионов, сейчас называется Amazon Robotics), Grenzebach и Swisslog предлагают роботизированные решения, ускоряющие процесс инвентаризации и сборки заказов.

К примеру, рассмотрим роботов Amazon. Каждый из роботов имеет свой участок работы и знает, где взять правильный продукт, который он поднимает и перемещает к кладовщику, задействованному в дальнейшей сборке заказа, или транспортирует непосредственно прямо к грузовику.

Маленькие оранжевые роботы, предназначенные для автоматического захвата и укладки продукции на паллеты, способны перемещать грузы весом до 300 кг. Роботы оснащены датчиками движения и передвигаются со скоростью от 0,5 м/с.

Такие механизмы, как эти, изменяющие схему «человек к товару» на «товар к человеку» – это только один из примеров складских IT-технологий, который может кардинально изменить логистику склада.

Выводы. Таким образом, в связи с ростом электронной коммерции и цифровой дистрибуции, светлое будущее складских технологий продолжает бурно развиваться.

Неотъемлемой задачей компаний является то, чтобы быть в курсе крайних инноваций, чтобы бизнес шел в ногу со временем. В XXI веке

внедрение данных инноваций станет ключом к четкой работе в цепочке поставок.

Список литературы

1. Киреева, Н. Инновационный механизм логистического инструментария управления [Текст] / Н. Киреева // Логистика. - 2013. – № 1. - С. 38–40.
2. Проценко, И. О. Инновационная логистика – перспективы и реалии [Текст] / Н. Киреева // Российское предпринимательство. – 2015. – № 12. – С. 89–94.
3. Рыкалина, О. Теоретико-методические основы логистики инноваций [Текст] / О. Рыкалина // Логистика. – 2014. – № 1. – С. 39–41.
4. Стоякова, К. Л. Современные тенденции развития инноваций в логистике [Текст] / К. Л. Стоякова, Д. А. Волкова // Молодой ученый. – 2016. – № 25. – С. 89–92.

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ ДИНАМИКИ ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ

*Е. А. Тарасова, ГОУВПО «Донецкий
национальный университет»,
г. Донецк*

Постановка проблемы. Решение экономических и социальных задач, направленных на развитие экономики страны и повышение материального и культурного уровня жизни народа, во многом зависит от успешного выполнения намеченных программ инвестиционной деятельности.

Инвестиции принадлежат к основополагающим факторам экономического роста и являются важнейшим элементом хозяйственной жизни. Проблема инвестирования всегда привлекала внимание экономической науки, так как инвестиции непосредственно влияют на основы хозяйственной деятельности, определяя процесс экономического роста в целом

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Вопросы анализа инвестиционных процессов достаточно длительное время занимают одно из ведущих направлений научных исследований. Так вопросы трактовки понятия «инвестиции» нашли свое отражение в работах И.А. Бланка, С.Л. Брю, Н.Д. Гуськовой, Дж. М. Кейнса, Н.В. Киселева и др. Оценке инвестиционной деятельности в Российской Федерации посвящены работы Д.А. Ермилова, В.Б. Кондратьева, С.А. Мицек и др. Вопросы анализа эффективности инвестиций рассмотрены в трудах П. Баркли, Р. Лакруа, Т. Озава, Я. Ш. Паппэ, Р.Р. Рахматтулина.

Целью исследования является изучение современного состояния и проблем инвестирования, статистическая оценка инвестиционной

деятельности для разработки основных направлений ее совершенствования.

Основные результаты исследования. В современных условиях инвестиции призваны стать важнейшим средством обеспечения выхода из долговременного экономического кризиса, достижения реальных структурных изменений, технического перевооружения, повышения качественных показателей хозяйственной деятельности и жизненного уровня населения.

Наиболее информативным показателем состояния инвестиционной деятельности является объем капитальных инвестиций. Показатели динамики капитальных инвестиций позволяют достаточно точно определить тенденцию развития инвестиционных процессов на протяжении изучаемого периода, а также полно и достоверно охарактеризовать потенциал роста экономики в ближайшей перспективе.

Анализ динамики объема инвестиций в основной капитал в РФ [1, 2] позволил выявить, что средний ежегодный темп роста объема инвестиций за 2006–2015 гг. составлял 119 %, а наибольший прирост инвестиций (43,7 %) произошел в 2008 г., составив в абсолютном выражении 20653,9 млрд. рос. руб. (таблица 1). Наибольший спад зарегистрирован органами статистики в 2009 г., и составлял – 17 % от уровня 2008 г. В абсолютном выражении национальная экономика потеряла 8056,0 млрд рос. руб. капитальных инвестиций от общей суммы освоенных капитальных инвестиций в 2008 г.

Таблица 1

Динамика инвестиции в основной капитал в Российской Федерации

Годы	Инвестиции млрд рос. руб.	Абсолютный прирост		Темп роста %		Темп прироста %	
		базисный	цепной	базисный	цепной	базисный	цепной
2006	47300,2			100,0			
2007	67162,2	19862,0	19862,0	142,0	142,0	42,0	42,0
2008	87816,2	40515,9	20653,9	185,7	130,8	85,7	43,7
2009	79760,1	32459,9	-8056,0	168,6	90,8	68,6	-17,0
2010	91521,0	44220,7	11760,8	193,5	114,7	93,5	24,9
2011	110356,5	63056,3	18835,6	233,3	120,6	133,3	39,8
2012	125860,9	78560,7	15504,4	266,1	114,0	166,1	32,8
2013	134502,4	87202,2	8641,5	284,4	106,9	184,4	18,3
2014	139026,5	91726,2	4524,1	293,9	103,4	193,9	9,6
2015	145559,0	98258,8	6532,6	307,7	104,7	207,7	13,8

Максимальный объем освоенных капитальных инвестиций в РФ за период 2006–2015 гг. был отмечен в 2015 г. – 145559,0 млрд рос. руб., в отличие от максимального прироста, который наблюдался в 2008 г., что говорит о снижении темпов роста объема освоенных капитальных инвестиций. При этом объем капитальных инвестиций 2008 г. имел скорее

инерционный рост, нежели реальную основу. В 2009 г. объем инвестирования резко снизился (до 79760,1 млрд рос. руб), это связано с наступившим мировым финансовым кризисом. С начала 2010 г. наметилась тенденция к увеличению объемов инвестирования, объясняющаяся подготовкой к проведению зимней олимпиады и постепенным восстановлением после финансового кризиса. За год до проведения Зимних Олимпийских игр 2014 г., предприятия освоили 134502,4 млрд. рос. руб прямых инвестиций, и это на 18,3 % больше, чем в 2012 г. Однако, в 2014 г. объемы освоенных инвестиций увеличились лишь на 4524,1 млрд рос. руб. (9,6 %), что свидетельствует о недостаточном привлечении дополнительных инвестиций, в первую очередь иностранных. В 2015 г. показатель существенно вырос и составил 145559,0 млрд рос. руб.

Закрепление позитивных тенденций в развитии экономики РФ и улучшение жизненного уровня населения в некоторой степени зависит и от состава источников, формирующих инвестиционные ресурсы. Согласно классификации Росстата в качестве источников финансирования инвестиций выступают собственные средства, кредиты банков, заёмные средства других организаций, бюджетные средства, средства внебюджетных фондов и др. При анализе источников финансирования более информативным показателем является именно структура капитальных инвестиций по источникам финансирования. Данный показатель позволяет определить принадлежность финансовых ресурсов, используемых для инвестирования, а также оценить роль государства в инвестиционных процессах (таблица 2).

Таблица 2

Структура инвестиций в основной капитал в Российской Федерации по источникам финансирования за 2006–2015 г., % (в фактически действовавших ценах) [2, с. 40–41]

Годы	Всего, %	в том числе за счёт						
		собственные средства	кредиты банков	заёмные средства других организаций	бюджетные средства	средства внебюджетных фондов	средства организаций и населения на доленое строительство	других средств финансирования
2006	100	42,1	9,5	6,0	20,2	0,5	3,8	17,9
2007	100	40,4	10,4	7,1	21,5	0,5	3,7	16,4
2008	100	39,5	11,8	6,2	20,9	0,4	3,5	17,7
2009	100	37,1	10,3	7,4	21,9	0,3	2,6	20,4
2010	100	41,0	9,0	6,1	19,5	0,3	2,2	21,9
2011	100	41,9	8,6	5,8	19,2	0,2	2,0	22,3
2012	100	44,5	8,4	6,1	17,9	0,4	2,7	20,0
2013	100	45,2	10,0	6,2	19,0	0,3	2,9	16,4
2014	100	45,7	10,6	6,4	17,0	0,2	3,5	16,6
2015	100	50,2	8,1	6,6	18,3	0,3	3,2	13,3

При изучении структуры объемов инвестиций в основной капитал по источникам финансирования в РФ за 2006–2015 г. выявлено, что наибольший удельный вес объема финансирования на протяжении всего исследуемого периода приходился на источник «собственные средства предприятия», более того – на протяжении всего исследуемого периода этот показатель держит положительную тенденцию, что в свою очередь говорит о самофинансировании. Для экономики в целом рост инвестиций за счёт собственных средств является отрицательным фактором т. к. не даёт развиваться банковской инфраструктуре. Исходя из этого следует отметить, что для увеличения доли кредитов банков в общей сумме инвестиций следует развивать кредитную систему, делать ее более доступной и популярной.

Сравнение структуры инвестиций по источникам финансирования капитальных инвестиций в 2006–2015 гг. (таблица 2), показал, что изменения в структуре присутствуют (коэффициент Гатева составил 12,7 %).

Второй по объёму источник инвестиций «бюджетные средства». За последние годы в Российской Федерации большое распространение получила практика реализации инвестиционных проектов с участием государства посредством включения их в государственные программы. Государство должно выделять бюджетные средства на реализацию инвестиционных проектов, т.к. повышение инвестиционной ориентации бюджетной системы – важнейшая задача государства на современном этапе.

Важнейшим источником средств на капитальные вложения является прямое финансирование из государственного бюджета или предоставление льготных инвестиционных кредитов государственным финансовым институтам. Данный вид вложений характерен для социальной сферы, ремонта и строительства дорог, вложений в научную сферу и т. д.

Не менее важным является участие государства в частно-государственном партнерстве при реализации инвестиционных проектов. Так в данном направлении с целью привлечения потенциальных инвесторов создаются льготные условия кредитования, налоговые каникулы и пр. Именно от регулирования со стороны государства зависит процентная ставка по предоставляемым кредитным ресурсам, которые в последние годы стали занимать весомую долю в общем объеме инвестиций страны.

Выводы. Таким образом, степень государственного инвестирования в развитие экономики имеет существенное влияние на инвестиционную деятельность как хозяйствующих субъектов страны, так и иностранных

инвесторов. Вместе с тем, эффективность влияния государства на динамику инвестиций в экономике определяется во многом и другими факторами: экономическими, политическими и т.п.

Список литературы

1. Российский статистический ежегодник. 2016: Стат. сб. / Росстат. – М., 2016 – 725 с.
2. Инвестиции в России. 2015: Стат. сб. / Росстат. – М., 2015. – 190 с.

ОБОСНОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА РАЗВИТИЯ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*Ю. А. Анопченко, ГОУВПО «Донецкий
национальный университет»,
г. Донецк*

Постановка проблемы. В условиях рыночной экономики возможностей для инвестирования довольно много, и предприятие может обрабатывать большое количество инвестиционных проектов.

Инвестиционный проект является одним из первых обобщающих документов обоснования инвестиций и содержит укрупненные данные о планируемой номенклатуре и объемах выпуска продукции, характеристики рынков сбыта и сырьевой базы, а также содержит ряд показателей, дающих представление о коммерческой, бюджетной и экономической эффективности рассматриваемого проекта.

Решение производственных проблем отрасли представляется возможным на основе осуществления реконструкции действующих перспективных шахт, нового шахтного строительства, ликвидации наиболее убыточных шахт с незначительными запасами угля при одновременном решении многочисленных технических, социальных и экологических вопросов. Однако эти направления требуют многомиллиардных инвестиций, которые должны быть одновременно сопоставлены с общепринятыми сроками их возврата и возмещения.

В то же время проблема поиска новых методов управления инвестициями в угольной отрасли остается актуальной и сейчас и требует дальнейшего развития.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследования и разработку новых подходов к формированию эффективной инвестиционной стратегии развития предприятий угольной отрасли выполняли в своих работах такие выдающиеся ученые как А. Акмаев, А. Алимов, А. Амоша, А. Астахов, И. Булеев, А. Бурчаков, А. Вагонова, А. Галушко, В. Геец, Ф. Евдокимов, А. Кабанов, В. Кухарев, И. Лукинов,

В. Нейенбург, И. Петенко, Б. Райхель, В. Салли, М. Чумаченко и др.

В нынешнем положении шахты Донецкой Народной Республики остро нуждаются в инвестиционных ресурсах.

Важность эффективной работы шахт заключается в том, что они обеспечивают энергетическую безопасность ДНР, занимают значительную долю валового внутреннего продукта в республике, дают работу многим жителям ДНР.

Многие шахты находятся недалеко от мест боевых действий, разрушены частично или полностью, что тоже требует затрат на их восстановление.

Цель: обосновать инвестиционный проект по развитию действующего предприятия.

Объект: инвестиционная деятельность обособленного подразделения «Шахта им. М.И. Калинина» Государственного предприятия «Донецкая угольная энергетическая компания».

Предмет: привлечение инвестиционных ресурсов для повышения экономической эффективности угледобывающего предприятия.

Основные результаты исследования. Шахта им. М. И. Калинина построена по проекту института Донгипрошахт и введена в эксплуатацию в 1961 году с проектной мощностью 1200 тыс. тонн угля в год. В настоящее время установленная мощность шахты 400 тыс. тонн угля в год.

Поле шахты имени М. И. Калинина расположено в юго-восточной части южного крыла Кальмиус-Торецкой котловины Донецко-Макеевского угленосного района и располагается в северо-восточной части города Донецка.

В административном делении проектируемый горный отвод шахты расположен в Калининском, Киевском, Ворошиловском районах города Донецка и Червоногвардейском районе города Макеевка Донецкой области. Размеры шахтного поля по простиранию – 8,0 км, по падению – 4,5 км.

Шахта разрабатывала пласты h_{10} , h_8 , h_7 – Смоляниновской свиты и пласты k_5 , k^2_5 , k^2_2 – Каменской свиты. В настоящее время разрабатывается пласт h_{10} , мощностью 1,2 – 1,3 м. Угольный пласт особо опасен по внезапным выбросам угля и газа, опасен по взрыву угольной пыли и суфлярным выделениям метана, не склонен к самовозгоранию. Шахтное поле вскрыто пятью вертикальными стволами, из которых три клетьевых и один скиповой пройдены на центральной промплощадке шахты, и один вентиляционный расположен на фланге.

Инвестиционный проект предусматривает осуществление мероприятий по техническому переоснащению шахты и введение новых

лав, что приведет к увеличению угледобычи по шахте, начиная с 2017 г. В 2022 г, согласно графика ввода новых лав, угледобыча будет равняться 420 тыс. тонн в год, что обеспечит бездотационную работу предприятия. Планируемый объем добычи угля на период реализации проекта (по рядам) приведены в таблице 1.

Таблица 1

Планируемый объем добычи угля по годам, тыс. т

Наименование продукции	Год						
	2016 (факт)	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Уголь марки ПС в т. ч. 1 панельная лава ВПП пласта h ₁₀	47	0,1	–	–	–	–	–
2 восточная лава ЦПП пласта h ₁₀	–	94	185	170	170	180	200
1 западная лава ВПП пласта h ₁₀	–	–	50	165	195	180	200
3 западная лава ЦПП пласта h ₁₀	–	–	–	–	–	20	–
Подготовительные забои	12	8,3	15	15	15	20	20
Всего	59	102,4	250	350	380	400	420

Планируемый объем добычи угля в 2016–2022 г. представлено на рисунке 1.

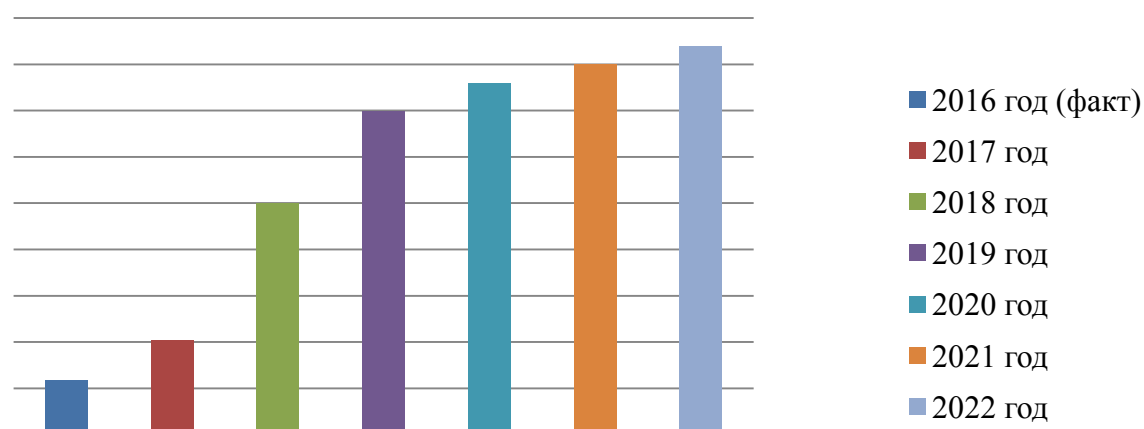


Рисунок 1 – Запланированный объем добычи угля

Добыча угля в 2016 г. равнялась 58,9 тыс. тонн. Осуществление

мероприятий, предусмотренных инвестиционным проектом, позволит уже в 2019 г. достичь проектной мощности шахты (350 тыс. тонн) и далее довести уровень угледобычи в 2022 г до 420 000 тонн.

План реализации проекта и ориентировочный график его финансирования приведены в таблице 2.

Таблица 2

План реализации проекта и ориентировочный график его финансирования

Перечень мероприятий	Срок		Стоимость выполнения, руб.	Планируемые результаты
	дата начала выполнения	дата завершения выполнения		
Введение в работу 2 восточной лавы ЦПП h10	декабрь 2016 г.	июнь 2017 г.	55246000	Повышение добычи до 138 тыс. т в год
Введение в работу 1 западной лавы ВПП h10	декабрь 2016 г.	октябрь 2018 г.	49348000	Повышение добычи до 250-380 тыс. т в год
Введение в работу 3 западной лавы ВПП h10	январь 2018 г.	октябрь 2020 г.	57276000	Повышение добычи до 420 тыс. т в год
Всего			161870000	

Приведем сводную таблицу 3 по шахте относительно необходимых капитальных вложений.

Таблица 3

Необходимые капитальные вложения

Наименование оборудования	Общая стоимость необходимых капитальных вложений тыс. руб.						
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Всего
1. Очистные работы	36728,0	49348,0	0	0	57276,0	0	143352
2. Подготовительные работы	0	0	0	0	31842	0	31842
3. Вентиляция шахты	300,0	1840,0	3680,0	0	0	0	5820
4. Подъемы и стволы	1130,0	1130,0	1130,0	1130,0	1130,0	1130,0	6780,0
5. Подземный транспорт	640,0	7806,0	5282,0	6000,0	0	0	19728,0
6. Водоотливные установки	714,0	762,0	756,0	756,0	644,0	794,0	4426,0
7. Электроснабжение	8424,0	10780,0	8160,0	8080,0	8080,0	8080,0	51604,0
8. Капитальное строительство	0	0	6400,0	13496,0	5000,0	24372,0	49268,0
9. Охрана труда	9198,0	9252,0	3254,0	3388,0	9390,0	3388,0	37870,0
ВСЕГО	57134,0	80918,0	28662,0	32850,0	113362,0	37764,0	350690,0

Рассчитаем период окупаемости проекта и представим в виде таблицы 4.

Таблица 4

Расчет периода окупаемости проекта

Год	Движение денежных средств, тыс. руб.	Движение денежных средств (нарастающим итогом), тыс. руб.
2017	6586	
2018	18648	25234
2019	39124	64358
2020	48082	112440
2021	19084	93356
2022	145792	239148

Проанализировав столбец «Движение денежных средств (нарастающим итогом)», определяем последний год, для которого накопленная сумма не превышает величину начальных инвестиций (143452 тыс. руб.). В нашем проекте это 2018 г.

Рассчитаем дополнительную часть денежных поступлений в следующем году, которая нужна для того, чтобы «окупить» начальные инвестиции:

$$(143452 \text{ тыс.} - 93356 \text{ тыс.}) / 145792 \text{ тыс.} = 0,34 \text{ г.}$$

Таким образом, период окупаемости инвестиций в годовом выражении будет равен:

$$5 + 0,34 = 5,34 \text{ года.}$$

Рассчитаем чистую приведенную стоимость проекта.

За годовую ставку дисконта в год принимаем ставку, по которой мы планируем получить инвестиции (кредит). Эта ставка составляет 18 %. Проект предполагается реализовать за 6 лет. Общая сумма инвестиций составила 143452 тыс. руб. Но проект предусматривает поэтапные инвестиции:

в 2017 году нужно инвестировать – 57134 тыс. руб.;

в 2018 году – 80918 тыс. руб.;

в 2021 году – 5400 тыс. руб.

Поэтому в расчете чистой приведенной стоимости (NPV) проекта нужно учесть стоимость инвестиционных ресурсов, то есть рассчитать текущую стоимость необходимых инвестиций (ICO):

$$ICO = 57134 + \frac{80918}{(1+0,18)^2} + \frac{0}{(1+0,18)^3} + \frac{0}{(1+0,18)^4} + \frac{5400}{(1+0,18)^5} = 117608 \text{ тыс. руб.}$$

Итак, чистая приведенная стоимость (NPV) проекта:

При $k_1 = 0,18$

$$NPV1 = \left[\frac{6586}{(1+0,18)^1} + \frac{25234}{(1+0,18)^2} + \frac{64358}{(1+0,18)^3} + \frac{112440}{(1+0,18)^4} + \frac{93356}{(1+0,18)^5} + \frac{239148}{(1+0,18)^6} - 117608 \right] =$$

$$= 132654 \text{ тыс. руб.}$$

Примем $k_2 = 0,5$

$$NPV2 = \left[\frac{6586}{(1+0,5)^1} + \frac{25234}{(1+0,5)^2} + \frac{64358}{(1+0,5)^3} + \frac{112440}{(1+0,5)^4} + \frac{93356}{(1+0,5)^5} + \frac{239148}{(1+0,5)^6} - 117608 \right] =$$

$$= -27462 \text{ тыс. руб.}$$

Внутренняя норма рентабельности (IRR) проекта:

$$IRR = \left[0,18 + \frac{132654 * (0,5 - 0,18)}{132654 + 27462} \right] = 0,18 + 0,27 = 0,45$$

$$IRR = 45 \%$$

В нашем случае проект приемлем, так как предприятие получит дополнительно прибыль в сумме 132654 тыс. руб. Внутренняя норма рентабельности проекта (IRR) равна 45 %, а принятый процент кредита 18 %, который ниже IRR, что говорит о целесообразности использования этих ресурсов для проекта.

Вывод. При условии обеспечения инвестиционных вложений угледобывающие предприятия Донбасса могут работать эффективно и будут являться флагманом развития экономики республики.

Список литературы

1. Экономика промышленного предприятия [Текст]: учеб. пособие / под ред. проф. Ф.И. Евдокимова, проф. Т.Б. Надтока. – 2-е, изд. перераб. и доп. – Донецк: «Друк-Инфо», 2005. – 434 с.
2. Управление проектами. [Текст] / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро и др. – СПб. : «ДваТри», 1993. – 443 с.
3. Попов Ю. И., Управление проектами [Текст]: учебное пособие. / Ю. И. Попов, О. В. Яковенко. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 208 с.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ХОЛОДНОЙ АРМИРОВАННОЙ АСФАЛЬТНОЙ СМЕСИ ПРИ РЕМОНТЕ ДОРОЖНЫХ ПОКРЫТИЙ

*Е. А. Ромасюк, ГОУ ВПО «Донбасская
национальная академия строительства и
архитектуры»,
г. Макеевка*

*Р. Ф. Гайдай, Автомобильно-дорожный
институт ГОУВПО «Донецкий
национальный технический университет»
г. Горловка*

Постановка проблемы. Наиболее перспективными и экономически выгодными являются технологии, позволяющие выполнять ремонт при низких температурах окружающей среды с использованием холодной асфальтобетонной смеси, содержащей качественный минеральный материал плотного зернового состава, органическое вяжущее и различные добавки. Данную смесь приготавливают на асфальтобетонном заводе, складывают и укладывают в холодном состоянии. Таким образом, одно из преимуществ технологии производства холодной смеси состоит в возможности проводить ремонтные работы при низких температурах [1].

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Теоретические и экспериментальные исследования Г. С. Бахраха, В. И. Братчуна, Л. Б. Гезенцева, Л. М. Гохмана, В. А. Золотарева, Н. Н. Иванова, С. К. Илиополова, А. В. Руденского, В. М. Смирнова, Б. Телтаева, Е. В. Угловой, С. L. Monismith, P. Pell, P. S. Shaw и др. в области повышения долговечности дорожных покрытий показывают, что экономически наиболее эффективным способом восстановления деформационно-прочностных характеристик эксплуатируемых дорожных покрытий под воздействием интенсивных транспортных нагрузок является применение холодных армированных асфальтобетонных смесей.

Цель исследования – обоснование экономической эффективности применения холодной армированной асфальтобетонной смеси в отечественной практике ремонта дорожных покрытий.

Основные результаты исследования. Одним из наиболее эффективных методов повышения сопротивления покрытий автомобильных дорог развитию различного рода разрушений и деформаций является использование дисперсно-армированных строительных материалов, в частности, асфальтобетонов, армированных неткаными полипропиленовыми материалами (США «Retromat», Канада «Geogrid ARI», Великобритания

«Tensar ARI», Россия «Полимер») [2, 3].

Использование волокна армирующего полипропиленового (ВАП) позволило повысить физико-механические и деформационно-прочностные свойства холодного асфальтобетона. Экспериментально установлено, что оптимальное содержание ВАП в холодной органоминеральной смеси составляет 0,6–0,8 %. Это приводит к повышению предела прочности при сжатии на 26 % и усталостной долговечности на 60 % по отношению к образцам без содержания ВАП. При этом значения средней плотности и водонасыщения соответствуют нормативным значениям.

Для обоснования экономической целесообразности использования смеси было выполнено сравнение затрат на изготовление 100 т обычной холодной асфальтобетонной и холодной органоминеральной смеси с добавлением 0,7 % ВАП. На основании единичных стоимостей составлена сравнительная таблица 1.

Таблица 1

Сравнительная таблица экономической целесообразности использования

Показатели	Тип смеси	
	холодная асфальтобетонная	холодная армированная органоминеральная
Расходы на приготовление 100 т смеси, руб. (без НДС)	264564,00	326080,60
Расходы на приготовление 1 т смеси, руб. (без НДС)	2645,64	3260,80
Расходы на приготовление 100 т смеси, руб. (с НДС)	317476,80	391296,72
Расходы на приготовление 1 т смеси, руб. (с НДС)	3174,76	3912,97
Удорожание, %	–	23,25
Предел прочности при сжатии (20° С), МПа	1,9	2,4
Повышение прочности, %	–	26
Трещиностойкость	Обычная	Повышенная
Площадь покрытия, которую можно перекрыть 100 т смеси, м ²	997,47	1346,80
Стоимость 1 м ² смеси, руб.	318,28	290,53
Экономия, %	–	1,1

Из таблицы 1 видно, что стоимость приготовления 100 т обычной холодной асфальтобетонной смеси ниже холодной органоминеральной на 23,25 %. Но вместе с тем армирующая смесь имеет большую прочность (на 26 %) и трещиностойкость. В условиях роста транспортной нагрузки

на асфальтобетонные покрытия автомобильных дорог использование холодной органоминеральной смеси армированной ВАП является наиболее целесообразным. С ростом стоимости приготовления смеси на 1 %, растет прочность образцов органоминеральной смеси в среднем на 0,91 %.

Для того, чтобы повысить на 20 % прочность обычной холодной асфальтобетонной смеси при устройстве асфальтобетонного покрытия необходимо увеличить толщину слоя примерно на 1–2 см. Это, в свою очередь, приведет к увеличению объемов производства асфальтобетонной смеси, увеличению потребности в материальных, трудовых и энергоресурсах, а также увеличению постоянной нагрузки на искусственные сооружения.

Таким образом, при устройстве покрытий автомобильных дорог слой холодной органоминеральной смеси, содержащей ВАП, можно уменьшать. Например, при уменьшении слоя покрытия на 1 см, прочность остается в пределах нормируемой, но там происходит экономия 20 % смеси.

Образцы из холодной армированной органоминеральной смеси имеют схожую прочность с горячим асфальтобетоном, но на асфальтобетонных заводах не всегда целесообразно производить горячую асфальтобетонную смесь, которая имеет небольшой срок годности. Проведение аварийного ремонта в холодное время года с использованием горячей асфальтобетонной смеси нерационально по причине значительных затрат электроэнергии, в то время как холодная армированная органоминеральная смесь, может быть изготовлена в теплое время года и храниться на складах до одного года.

Выводы. Анализируя недостатки и преимущества рассмотренной смеси с содержанием ВАП, можно подчеркнуть, что затраты на приготовление холодной армированной органоминеральной смеси на 23,25 % выше, чем на приготовление обычной холодной асфальтобетонной смеси, но за счет повышенной прочности и трещиностойкости покрытия возможно уменьшение толщины слоя. При этом стоимость ремонта покрытия уменьшается на 10 %, а расход смеси примерно – на 20 %.

Список литературы

1. Бусел, А. В. Ремонт автомобильных дорог [Текст] : учеб. пособие / А. В. Бусел. – Минск. : Арт Дизайн, 2004. – 208 с.
2. Дисперсно-армированный асфальтобетон в конструкциях дорожных одежд [Электронный ресурс] // Строительство и недвижимость. – 2010. – Режим доступа : <http://www.nestor.minsk.by/sn/1998/44/sn84421.htm>
3. Полякова, С. П. Дисперсно-армированный асфальтобетон с применением

МОДЕЛИ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

В. А. Логунова,

Л. В. Кравцова, ГОУВПО «Донецкий
национальный университет»,
г. Донецк

Постановка проблемы. В современных условиях хозяйствования к предприятиям предъявляются требования более современного подхода к решению задач в системе планирования производства и продаже продукции. Новизна подхода заключается в необходимости обеспечения тесного взаимодействия целевой и ресурсной составляющих деятельности, применения рыночной экономикой системы оценивания экономических и финансовых показателей, оптимизации плановых и управленческих задач.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Теоретические и методические вопросы формирования и составления производственной программы рассматривались в трудах многих ученых: М. В. Ольховой [1], И. Д. Падерина [3, 4], С. А. Шепелева [2] и др. Вместе с тем, изучение литературных источников, а также практического опыта функционирования предприятий показывает, что ряд вопросов этой проблемы исследован недостаточно полно, особенно применительно к условиям стабилизации рыночных процессов в экономике.

Цель исследования. Обоснование и разработка рекомендаций по совершенствованию составления и формирования производственной программы предприятий с учетом производственных мощностей, влияния внешних факторов, а также информационных систем ответственности за их выполнение.

Основные результаты исследования. Производственная программа определяет необходимый объем производства продукции в плановом периоде, соответствующий по ассортименту и качеству требованиям плана продаж.

Предприятия формируют производственную программу на основе государственного заказа, заказов потребителей, выявленного в процессе изучения рынка потребительского спроса.

Для обеспечения ритмичности производства, улучшения качества продукции и повышения эффективности работы всего предприятия

необходимо распределить годовой объем производства продукции по кварталам с учетом:

- установленных объемов и сроков поставки продукции;
- наращивания производства и выпуска продукции за счет прироста и улучшения использования производственных мощностей и организационных мероприятий внутри предприятия;
- сроков ввода в действие новых оборудования/станков/машин/установок и т. д.;
- оптимизации числа рабочих дней в году, квартале и месяце.

Планирование производства на предприятии – это точное предвидение и программирование на перспективу хода производственного процесса и его результатов по этапам. В плане, с учетом специализации и кооперации труда, устанавливается по датам четкое задание на выполнение конкретного вида и объема работы и расходование ресурсов по каждому цеху, отделу, бригаде, рабочему, а также указывается последовательность связанных между собой производственных операций.

Планирование производства и продаж продукции в натуральном выражении дает возможность соотнести выпуск конкретных видов продукции с потребностями рынка в данном товаре, производственной мощностью предприятия, потребностью в ресурсах, необходимых для ее увеличения или достижения. Более объективную оценку требует разработка производственного плана выпуска продукции в стоимостном выражении.

План производства и реализации продукции является важнейшей составляющей системы планов на предприятии и должен быть тесным образом взаимосвязан с планом материально-технического обеспечения, планом по инвестициям и новой технике, финансовым планом и планом по труду и заработной плате.

Таким образом, достигается сбалансированность плана деятельности предприятия, т. е. создается система взаимосвязи производственных, технических, экономических, организационно-административных и социальных мероприятий, направленных на достижение конечной цели – увеличение и получение прибыли; предусматривается порядок и очередность выполнения работ; устанавливаются сроки и ответственные исполнители по всему спектру разнообразных операций, которые предусмотрены планом; определяются источники и размеры финансирования, а также отдельно допустимые затраты по каждому мероприятию, этапам и видам работ.

Основным направлением совершенствования производственной программы является постоянный мониторинг современного положения дел на предприятии и анализ рынка сбыта предприятия.

Увеличение объема реализации напрямую зависит от качества продукции. Основными причинами снижения качества продукции являются:

- низкое качество первичного сырья;
- недостаточный уровень технологии и организации производства;
- не соответствие уровня квалификации работников выполняемым работам.

На основе применения экономико-математических методов совершенствуется план производства. Одним из них является матричное моделирование плана. Применяются и другие методы оптимизации плана производства продукции. При оптимизации производственной программы самостоятельного предприятия задача состоит в том, чтобы исходя из определенных ресурсов оборудования, рабочей силы, материалов, с учетом реальных условий и ограничений, заказов и требований на продукцию, определить производственную программу и реализовать ее с наилучшими результатами. Модель разработки производственной программы предприятия чаще всего формируется в виде общей задачи линейного программирования или ее модификации. При этом исходят из предпосылки, что оптимизируемая система представляет собой совокупность различных производственных способов. Каждый производственный способ характеризуется строго определенным выбором ресурсов, которые выпускаются и потребляются в заданных количествах.

Модель формирования производственной программы предприятия, максимизирующая прибыль, запишется в виде ограничения, которое означает директивность задания по номенклатуре и объему выпуска основных видов продукции и показывает лимиты по основным ресурсам. Одним из таких ограничений могут оказаться поставки комплектующих изделий, а также заготовок и деталей по кооперации.

Это ограничение учитывается вышестоящим хозяйственным органом при выдаче предприятиям контрольных цифр для расчета оптимального плана. Однако окончательное соотношение оптимального плана с возможными кооперированными поставками производится в процессе анализа ряда нескольких вариантов. В приведенной модели критерием оптимальности производственной программы принята прибыль. Очень часто в качестве критерия оптимальности принимается максимум объема валовой продукции, максимум фондоотдачи, минимум трудозатрат и т. д., в зависимости от задач, стоящих перед отраслью и сложившихся производственных условий на предприятиях.

Выбор оптимальной производственной программы производится методом анализа ряда вариантов путем последовательного ввода в

расчеты разных ограничений. При оптимизации производственной программы производится выбор такой производственной программы, при которой каждое предприятие использовалось бы для выпуска таких изделий, которые на нем целесообразнее всего изготавливать, в результате чего общий эффект достигает максимума или общие затраты становятся минимальными. Этот математический подход исключает волевые решения и позволяет осуществить научно обоснованное распределение производственной программы между предприятиями.

Выводы. На различных стадиях разработки, составления и внесения изменений в производственной программе используются модели оптимизации различного типа: имитационные, оптимизационные, детерминированные, матричные, статистические, графические. На практике самое широкое и эффективное применение получили оптимизационные модели, позволяющие выявить максимум (или минимум) критерия оптимизации производственной программы при четко заданных ограничениях.

Основной целью применения такой модели является всестороннее обоснование и правильный выбор подходящего критерия оптимизации. Чаще всего критерием оптимизации производственной программы могут быть следующие показатели: максимум выпуска продукции, максимум получения прибыли, максимум использования производственной мощности.

При разработке производственной программы рационально использовать различные модели оптимизации: оптимизационные, детерминированные, имитационные, матричные статистические и графические, которые повышают эффективность системы планирования.

Список литературы

1. Ольховая, М. В. Совершенствование планирования производственной программы промышленных предприятий в современных условиях хозяйствования (на примере предприятий швейной промышленности Краснодарского края) [Текст] : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / М. В. Ольховая. – Краснодар, 2006 183 с.
2. Шепелев, С. А. Механизм оптимальной подготовки и обеспечения производственной программы предприятия [Текст] / С. А. Шепелев, И. А. Воротягин // Российское предпринимательство. – 2012. – № 1 (199). – С. 92-97.
3. Падерин, И. Д. Совершенствование планирования деятельности современного промышленного предприятия [Текст] : монография / И. Д. Падерин. – Днепропетровск : ДГФА, 2009. – 162 с.
4. Падерин, И. Д., Стратегическое планирование на промышленном предприятии [Текст] / И. Д. Падерин, Л. М. Полевая // Вестник экономической науки Украины. – 2008 – № 2 (14). – С. 129–132.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

А. В. Гаргала,

Д. М. Чехова,

Е. В. Заричанская, ГОУВПО «Донецкий
национальный университет»,
г. Донецк

Постановка проблемы. Главной целью любой деятельности предприятия является получение прибыли, а современные экономические условия, в свою очередь, требуют высокой конкурентоспособности предприятия. Данные требования, в совокупности, заключаются в том, чтобы организация имела постоянное развитие, отличалась гибкостью в изменяющихся условиях экономической среды, могла предложить потребителю продукцию, отличающуюся современностью, качеством, и в целом удовлетворяющую потребителя.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Исследованию методологических и теоретических проблем инвестиционных процессов в экономике посвящены труды таких ученых, как: В. П. Астахова, Д. А. Ендовицкого, И. А. Бланка, И. П. Забродина, З. В. Кирьянова, Р. Брейли, Дж. Ван Хорна, Л. Дж. Гитмана, С. Майерса, У. Шарпа и др.

Цель исследования заключается в изучении методики оценки инвестиционной привлекательности предприятия.

Основные результаты исследования. Ученые-экономисты по-разному определяют смысл понятия «оценка инвестиционной привлекательности», например, М. Н. Крейнина указывает на зависимость инвестиционной привлекательности предприятия от коэффициентов, характеризующих финансовое состояние [1], а Э. И. Крылова, придерживается в своих трудах мнения, что инвестиционная привлекательность зависит не только от финансового состояния предприятия, но и от конкурентоспособности и уровня инновационной деятельности на предприятии [4].

Инвестиционная привлекательность – комплексный показатель, характеризующий целесообразность инвестирования средств в данную организацию, который зависит от множества факторов, подразделяющихся на внешние и внутренние. Так, внешние факторы – это те, которые не зависят от результатов хозяйственной деятельности предприятия. К ним относятся инвестиционная привлекательность

территории и инвестиционная привлекательность отрасли [3]. Внутренние факторы включают те, которые зависят непосредственно от результата хозяйственной деятельности предприятия, они определяют инвестиционную привлекательность организации, и являются главным механизмом ее регулирования.

Единого метода оценки инвестиционной привлекательности предприятия не существует. Результатом использования одних методов является интегральная оценка финансового состояния предприятия, а другие учитывают влияние не только внутренних, но и внешних факторов.

Метод дисконтирования денежных потоков заключается в том, что инвестор рассматривает объект в виде набора будущих выгод и оценивает его привлекательность как соотношение между денежным выражением этих будущих выгод и ценой, по которой объект может быть приобретен. В процессе сравнивается стоимость денег в начале финансирования и стоимость денег при их возврате в виде будущих денежных потоков, учитывается фактор времени. Используя данную методику, можно быстро оценить стоимость компании без громоздких и сложных вычислений. Главным преимуществом данного метода является возможность увидеть потенциал предприятия, даже скрытый, а также возможность реалистично оценить привлекательность предприятия для инвестора. Он позволяет учесть динамику рынка, неравномерную структуру доходов и расходов. Однако данный метод имеет и недостатки. Например, сильная зависимость конечных результатов от первоначальных значений денежных потоков и соответствующих ставок дисконтирования выявляет вероятность ошибки в прогнозировании.

Оценка инвестиционной привлекательности применяется на основе анализа факторов внешнего и внутреннего воздействия, который включает несколько этапов (определение внешних и внутренних факторов воздействия; построение модели влияния выбранных факторов, анализ инвестиционной привлекательности предприятия, разработка ряда рекомендаций на завершающем этапе). Все этапы являются взаимосвязанными. Преимущество методики заключается в том, что оцениваются все факторы воздействия, вследствие чего появляется возможность провести комплексное исследование. Главным негативным моментом является субъективность данных, как следствие применения на первоначальном этапе таких инструментов, как анкетирование и опросы. Происходит снижение точности оценки инвестиционной привлекательности предприятия.

Семифакторная модель оценки инвестиционной привлекательности наиболее полно отражает факторы, влияющие на рентабельность активов.

Инвестиционная привлекательность фирмы во многом определяется состоянием активов, которыми она располагает, их составом, структурой, количеством и качеством, взаимодополняемостью и взаимозаменяемостью материальных ресурсов, а также условиями, обеспечивающими наиболее эффективное их использование [2]. Модель содержит в себе такие факторные показатели, как прибыль от продаж, выручка от реализации, активы, оборотные активы, дебиторская задолженность, заемный капитал, краткосрочные обязательства, кредиторская задолженность. Основой принятия решения служит следующее правило: чем выше рентабельность активов, тем более эффективно работает предприятие и является более привлекательным для инвестора. По интегральному индексу, который рассчитывается как произведение индексов изменения факторов, определяется уровень инвестиционной привлекательности. Семифакторная модель позволяет точно математически вычислить показатель, служащий критерием оценки уровня инвестиционной привлекательности, выявить динамику анализируемых индикаторов, однако, данный метод учитывает только внутренние показатели деятельности предприятия.

Интегральная оценка инвестиционной привлекательности заключается в использовании внутренних показателей деятельности предприятия, влияющих на его инвестиционную привлекательность, сгруппированных в 5 блоков (показатели эффективности использования основных и материальных оборотных средств, финансового состояния, использования трудовых ресурсов, инвестиционной деятельности, эффективности хозяйственной деятельности). Расчеты, произведенные по каждому из 5 блоков, сводятся к интегральному показателю, расчет которого состоит из 2 этапов: комплексные оценки инвестиционной привлекательности по каждому блоку показателей и вычисление интегральной оценки инвестиционной привлекательности предприятия. Достоинством метода является его объективность, а также сведение всех расчетов к окончательному интегральному показателю, что значительно упрощает представление результатов. К отрицательным моментам можно отнести ориентированность методики только на внутренние показатели деятельности предприятий на оценку только финансового состояния.

Комплексная оценка инвестиционной привлекательности предприятия заключается в анализе как внутренних, так и внешних факторов деятельности предприятия, и в сведении их к единому интегральному показателю. Данный метод объединяет 3 раздела:

– общий раздел, включающий оценку положения на рынке, деловую репутацию, зависимости от крупных поставщиков и покупателей, анализ стратегической эффективности предприятия;

– специальный раздел включает этапы оценки общей эффективности; пропорциональности экономического роста; операционной, финансовой, инновационно-инвестиционной активности; качества прибыли. Строится динамическая матричная модель, затем проводится ситуационный анализ пропорциональности темпов роста основных показателей деятельности предприятия и рассчитываются коэффициенты операционной, финансовой, инновационно-инвестиционной активности хозяйствующего субъекта. На завершающем этапе качество прибыли оценивается по показателям рентабельности и платежеспособности. По всем составляющим выставляются итоговые оценки, а далее они суммируются;

– контрольный раздел предполагает расчет итогового коэффициента инвестиционной привлекательности, по которому и делается окончательный вывод.

К преимуществам данного метода можно отнести комплексный подход, охват большой совокупности показателей и коэффициентов, сведение расчетов к единому интегральному показателю. К негативным моментам можно отнести субъективный характер данных, который проявляется на этапе выставления экспертами оценок. Однако этот недостаток компенсирован анализом большого числа абсолютных и относительных экономических показателей.

Выводы. Проведя исследование ряда методов, используемых для оценки инвестиционной привлекательности предприятия, можно сделать вывод о том, что в настоящее время нет единой сформировавшейся комплексной методики для оценки привлекательности предприятий, которая не имела бы недостатков и помогала бы инвесторам принять верное решение. Поэтому может возникнуть сложность в выборе метода оценки. С позиции внутренней деятельности, предприятие поможет оценить анализ на основе семифакторной модели и интегральной оценки по внутренним показателям, также данные способы помогут принять объективное решение по поводу дальнейших действий. Оставшиеся методы дадут возможность учесть нерассмотренные в первых двух методиках факторы, однако данные будут иметь субъективный характер.

Список литературы

1. Крейнина, М. Н. Финансовый менеджмент [Текст] : учеб. пособие. – М. : Дело и Сервис, 2010. – 304 с.
2. Бадюкина, Е. А., Швецова И.Н. Оценка инвестиционной привлекательности организаций промышленности / Е. А. Бадюкина, И. Н. Швецова // Управленческий учет. – 2011. – № 9. – С. 65–75.
3. Боди, З. Принципы инвестиций [Текст] / З. Боди, А. Кейн, А. Маркус пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2002. – 984 с.

4. Крылов, Э. И. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия [Текст] : учеб. пособие для вузов. / Э. И. Крылов – М. : Финансы и статистика, 2009. – 191 с.
4. Падерин, И. Д., Стратегическое планирование на промышленном предприятии [Текст] / И. Д. Падерин, Л. М. Полевая // Вестник экономической науки Украины. – 2008 – № 2 (14). – С. 129–132.

ОБ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ГУБКИНСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА

И. М. Володина,

*В. А. Ровенских, Губкинский филиал
федерального государственного
бюджетного образовательного учреждения
высшего образования «Белгородский
государственный технологический
университет им. В. Г. Шухова»,
г. Губкин*

Постановка проблемы. Проблема повышения инвестиционной привлекательности муниципального образования объективно связана с более общей проблемой поддержания стратегической конкурентоспособности в системе региональной, национальной и мировой экономики.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Проблеме оценки инвестиционной привлекательности на уровнях региона, отрасли или страны в целом посвящены работы значительного числа исследователей, в том числе К. Н. Горпинченко, П. Кохно, А. Костина, Л. Н. Орловой и других.

Цель исследования – анализ и оценка инвестиционной привлекательности региона на примере Губкинского городского округа, (Белгородская обл., Российская Федерация).

Основные результаты исследования. Благоприятное географическое расположение Губкинского городского округа помогает обеспечивать ему умеренный инвестиционный климат. Являясь одним из муниципальных образований Белгородской области, располагая земельными ресурсами и свободными площадками для инвестирования, развитой транспортной и инженерной инфраструктурой, большим объемом инвестиций в развитие предприятий горнорудной промышленности, округ имеет минимальный инвестиционный риск. Все это способствует дальнейшему развитию и процветанию территориального образования.

Необходимо отметить, что только за 9 месяцев 2016 г. инвестиции в основной капитал по крупным и средним организациям городского округа в г. Губкин составили 10,34 млрд руб. Такие данные приводит отдел государственной статистики. Объем инвестиций на душу населения составил в округе 86,8 тыс. руб. Проведем анализ этих показателей.

Как отмечается на официальном сайте Губкинского городского округа, наибольшая доля объема инвестиций приходится на промышленные виды деятельности, которая в январе-сентябре 2016 года составила 96,6 % общего объема. Здесь лидируют горнорудные предприятия АО «Лебединский ГОК» и ОАО «Комбинат КМАруда». Так, в АО «Лебединский ГОК» приступили к загрузке катализатора в реакционные трубы реформера. Под действием катализатора проходит процесс реформирования природного газа, который в дальнейшем используется для восстановления окисленных окатышей. Завершается сушка футеровки основного оборудования – шахтной печи, монтаж ленты системы конвейеров, подающих окатыши на ЦГБЖ-3, ведется сборка классификатора брикетов.

В ОАО «Комбинат КМАруда» в текущем году на шахте сдана в эксплуатацию добычная камера 3/9-Юго-Восточная-девятая. Длина камеры 32 м, ширина – 30 м, высота – 69,9 м. Промышленные запасы камеры насчитывают 205 тыс. тонн железистых кварцитов с содержанием железа общего 32,4 %, магнетитового 27,2 %. В соответствии с проектом в клетевом стволе смонтировано 79 ярусов на расстоянии шести метров друг от друга. В каждом из них установлен комплект расстрелов, изготовленных из металлической балки 36С. Параллельно ведется монтаж коммуникаций.

Указанные предприятия в округе не единственные среди тех, которые занимаются реализацией крупных инвестиционных проектов. Здесь следует отметить также АО «Губкинский мясокомбинат», где в течение 9 месяцев 2016 г. продолжались работы по модернизации и реконструкции предприятия. Кроме того, филиалом ОАО «ФСК-ЕЭС» – Магистральные электрические сети (МЭС) Центра. В соответствии с утвержденной инвестиционной программой на реконструируемой подстанции 330 кВ «Губкин» выполнены монтаж и наладка силового оборудования открытых распределительных устройств 330 кВ и 110 кВ, завершается строительство и отделка зданий и сооружений. Ведутся работы по монтажу панелей релейной защиты и противоаварийной автоматики, насосной пожаротушения и камеры переключения задвижек. Завершается прокладка внутривозрадных и внешних сетей водоснабжения, канализации и аварийных маслосток, системы безопасности, дорог и благоустройство территории. С 1 февраля 2016 г. в

ООО «Флагман» реализуется активная и наиболее сложная фазы проекта – строительство полигона захоронения твердых бытовых отходов.

Все отмеченное характеризует инвестиционную привлекательность округа с положительной стороны, но вместе с тем, задает тон для его дальнейшего успешного развития, что невозможно без улучшения благосостояния жителей округа и качества территориального обустройства. В этой связи хотелось бы отметить, что в январе–сентябре 2016 г. на территории городского округа выполнено строительство трех модульных фельдшерско-акушерских пунктов и произведен ремонт 18 таких пунктов за счет средств фонда обязательного медицинского страхования и платных услуг. Уделено внимание администрацией округа и развитию спорта. Так, осуществлен капитальный ремонт спортивных залов и вспомогательных помещений средних образовательных школ в селах Сергиевка и Никаноровка, проведены работы по ремонту вспомогательных помещений спортивных залов в других отдельных селах. Немаловажно и то, что начаты работы по строительству центра врача общей практики в с. Истобное, ведется капитальный ремонт подобного центра в с. Толстое.

Анализ положения дел в Губкинском городском округе на 1 октября 2016 г. показал, что проводятся работы по строительству сетей водоснабжения, водоотведения и газоснабжения в микрорайоне Молодежный. Так, выполнено строительство сетей водоснабжения 4,072 км, водоотведения – 0,541 км, газоснабжения – 2,4 км.

Инвестиционная привлекательность округа неразрывно связана с качеством дорожных покрытий. Этим вопросам администрация территориального образования уделяет достаточно серьезное внимание. Например, в рамках государственной программы Белгородской области «Совершенствование и развитие транспортной системы и дорожной сети Белгородской области на 2014–2020 гг.» на территории городского округа завершены работы по ремонту автодороги «Лукьяновка – Тим» протяженностью 4,032 км и другие участки, в числе которых внутригородские территории и территории сельских населенных пунктов территориальных администраций Коньшинской и Толстянской.

Нельзя обойти стороной вопрос расширения жилищного строительства Губкинского городского округа. Решению такого рода задач уделяется одно из ведущих мест, что поддерживается различными программами региона. Так, Губкинским отделом ГУП «Белгородский областной Фонд поддержки индивидуального жилищного строительства» за 9 месяцев 2016 г. выделено денежных средств в размере 29 млн руб., в том числе: сельским застройщикам – 12,2 млн руб., городским – 16,8 млн руб. В строительстве

индивидуальных жилых домов получили поддержку 65 застройщиков.

Задействована программа строительно-сберегательного потребительского кооператива граждан «Свой дом». С помощью этой программы по состоянию на 1 октября 2016 г. в этом кооперативе состоит 540 человек. Выдано займов на сумму 6,4 млн руб. Цифры могут показаться на первый взгляд небольшими, но они уже говорят о тенденции развития программы по обеспечению собственным жильем граждан округа, тем более, что такими вопросами занимаются и другие инстанции. К примеру, АО «Белгородская ипотечная корпорация» за 9 месяцев 2016 г. на территории городского округа выдала 14,8 млн руб. для приобретения жилья 34 гражданам, имеющим государственный сертификат на материнский (семейный) капитал. По состоянию на 1 октября 2016 г. заключено 63 договора купли-продажи земельных участков.

На наш взгляд, в Губкинском городском округе реализация программы насыщения рынка жильем решается успешно. Подтверждением тому служат следующие цифры. За 9 месяцев 2016 г. на территории Губкинского городского округа введено в эксплуатацию жилья общей площадью 59 тыс. м², в том числе: многоквартирное строительство – 254 квартиры общей площадью 14 тыс. м²; индивидуальное строительство – 460 домов общей площадью 45 тыс. м², построенных населением за счет собственных и заемных средств.

Выводы. Что касается перспективы развития округа, то проведенный мониторинг инвестиционных проектов, реализуемых и планируемых к реализации хозяйствующими субъектами на территории муниципального образования показал, что по состоянию на 1 октября 2016 г. в реестр включено 42 инвестиционных проекта общей стоимостью 70,5 млрд руб. Наиболее крупными из них, и требующими наибольшего объема капитальных вложений являются строительство ЦГБЖ-3 мощностью 1800 тыс. т брикетов в год, строительство нового рудника на шахте им. Губкина и техническое перевооружение АО «Лебединский ГОК».

Список литературы

1. Официальный сайт Губкинского городского округа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gubkinadm.ru> .

ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ДОНБАССА

О.В. Логинова,

*Е. Ю. Руднева, Автомобильно-дорожный
институт ГОУ ВПО «Донецкий
национальный технический университет»,
г. Горловка*

Постановка проблемы. Одним из важнейших инструментов повышения эффективности производства и увеличения конкурентоспособности предприятий служат инвестиции в более новое и производительное оборудование и технологии. Именно по этому параметру промышленность Донецкого региона, и в частности машиностроительная отрасль, проигрывает большинству быстрорастущих экономик. Несмотря на относительно высокие темпы роста инвестиций в основной капитал в довоенные годы, объемы этих инвестиций все еще недостаточны для нормального воспроизводства технической базы предприятий.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Научно-теоретические и методические основы управления инвестиционными процессами предприятия исследовали такие отечественные и зарубежные ученые, как А. И. Амоша, Е. А. Бельтюков, И. А. Бланк, М. П. Войнаренко, В. М. Геец, Н. П. Карачина, Ф. Кене, Дж. М. Кейнс, С. Ковальчук, В. А. Коюда, Е. Е. Кузьмин, В. В. Лукьянова, П. Массе, В. П. Микловда, А. А. Орлов, В. М. Хобта, Л. А. Черная, А. Н. Ястремская и др.

Целью исследования является изучение возможностей повышения инвестиционной привлекательности промышленных предприятий Донецкого региона.

Основные результаты исследования. Решая задачу управления реальными инвестициями, руководство предприятий должно учитывать следующие их особенности: осуществление реальных инвестиций сопровождается значительными материальными и денежными затратами; отдача от реального инвестирования может быть получена в течение нескольких лет в будущем; в прогнозе результатов осуществления таких инвестиций обязательно присутствуют элементы риска и неопределенности; инвестирование средств в основные фонды непосредственно связано с повышением возможности предприятий достичь своих тактических и стратегических целей.

Повышение эффективности промышленного производства на основе освоения прогрессивных технологий и современного оборудования невозможно без машиностроения, которое является наиболее благоприятной сферой для инновационных внедрений и привлечения инвестиций.

В довоенный период на машиностроительных предприятиях Донецкого региона работало свыше 70 тыс. человек – каждый седьмой работник промышленности; 12 % основных средств индустрии региона было сосредоточено в машиностроении. Отрасль занимала важное место в экономике не только региона, но и государства в целом, обеспечивая шестую часть общего объема реализованной машиностроительной продукции страны и десятую часть реализации всей промышленной продукции Донбасса. По этому показателю, а также по численности занятых, машиностроение уступало только металлургической и угольной промышленности, а по экспортному потенциалу – лишь металлургии.

Однако, в силу сложной экономической и военно-политической ситуации, машиностроительные предприятия Донецкого региона закончили 2014–2015 гг. с существенными убытками как в целом по отрасли, так и по всем видам машиностроительной продукции. Убытки на конец 2014 г. составили 44050,0 млн руб. и 29826,8 млн руб. на конец 2015 г. Только от остановки производственных мощностей Украина, по данным правительства, потеряла 26 млрд руб. В результате военных действий физически уничтожено около 600 предприятий, что составляет 75 % производственных мощностей региона.

Серьезнейшей проблемой машиностроительной отрасли является высокая степень износа основных фондов (60–70 %). За последние 2 года (в условиях проведения боевых действий) произошел резкий износ еще на 20 %. В связи с этим необходимо обеспечить опережающий рост капитальных вложений в новые технологии, модернизацию основных фондов с учетом удлинения инвестиционного цикла. Это подтверждает приоритетность именно прямых инвестиций (вложений в уставной фонд предприятия с целью получения дохода и прав на участие в управлении предприятием).

Таким образом, в отрасли сложилась ситуация, при которой, с одной стороны, существует острая необходимость в прямом инвестировании в восстановление и развитие предприятий, а с другой – острый дефицит внутреннего финансирования. В таком случае источниками инвестирования могут выступать и выступают зарубежные компании, банки и другие финансовые институты.

Для формирования стратегических активов машиностроительного предприятия необходимо привлекать инвестиции по трем направлениям:

инвестиции в физический капитал (оборудование, помещения, развитие промышленной инфраструктуры); инвестиции в технологический капитал (научные исследования, инновационные, конструкторские разработки); инвестиции в человеческий капитал (на обучение персонала и развитие систем управления).

Для стимулирования привлечения частного капитала в машиностроительную промышленность, представленную в основном акционерными обществами, необходимы следующие меры:

- реструктуризация долгов машиностроительных предприятий;
- решение вопроса о контрольном пакете акций;
- изменение методики оценки рыночной стоимости машиностроительных предприятий в процессе приватизации.

На территории Донецкого региона существует ряд предприятий, которые нуждаются в инвестициях как со стороны государства, так и со стороны частных инвесторов.

Выбор объекта инвестирования зависит и от государственного регулирования инвестиционной деятельности – это определенные в законодательном порядке формы и методы административного и экономического характера, используемые органами управления всех уровней для осуществления инвестиционной политики, обеспечивающей государственные задачи социально-экономического развития страны и ее регионов, повышения эффективности инвестиций, обеспечения безопасных условий для вложений в различные инвестиционные объекты.

Существует ряд серьезных проблем, которые влияют на привлечение инвестиций в машиностроительную отрасль Донецкого региона: неустойчивое военно-политическое положение региона, длительный срок окупаемости проектов – в современных условиях он составит более чем 10 лет, высокая степень износа основных фондов, устаревшие технологии, медленные темпы реструктуризации отрасли, низкий уровень техники безопасности, неурегулированная законодательная база в области инвестиционной деятельности.

Повышению инвестиционной привлекательности предприятий машиностроения в Донбассе будут способствовать следующие мероприятия: проектирование принципиально новых технологий производства наукоемкой, высококачественной, с уникальными потребительскими свойствами продукции, способной конкурировать на мировом индустриальном рынке; высокая степень гибкости и адаптивности предприятия к динамическим изменениям внешней среды и конъюнктуры рынка; укрепление и развитие взаимовыгодного долгосрочного сотрудничества с заказчиками, поставщиками и другими партнерами; высокий имидж и безупречная репутация предприятия на

внешнем рынке. Эффективная деятельность машиностроительного предприятия, в конечном итоге, определяет его рыночную стоимость и рыночную активность, измеряемую долей рынка (рынков), на котором предприятие способно осуществлять успешную деятельность.

Выводы. Таким образом, для увеличения объемов реального инвестирования в машиностроение, государству следует вводить различные результативные меры с целью формирования благоприятного поля для осуществления инвестиционной деятельности, а именно:

– ориентация денежно-кредитной системы на потребности отраслей экономики, особенно стратегических и приоритетных;

– создание благоприятных условий для ускорения привлечения иностранных инвестиций.

Предложенные меры позволят повысить инвестиционную активность промышленных предприятий, что приведет к оживлению инвестиционной деятельности в сфере реальных инвестиций.

Список литературы

1. Хобта, В. М. Управление инвестициями [Текст]: учебн. пособие / В. М. Хобта. – Донецк, 2009. – 415 с.
2. Чараева, М. В. Финансовое управление реальными инвестициями: теоретические подходы и практикоориентированные методики [Текст] / М. В. Чараева // Science Time. – 2015. – № 3. – С. 572–579.
3. Джетписова, А. Б. Концептуальные основы управления инвестициями / А. Б. Джетписова // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2011. – № 2. – С. 25–34

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

А. В. Авдеева,

В. В. Горощенко, ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Донецк

Постановка проблемы. В нынешних реалиях экономики эффективное функционирование любого предприятия зависит от уровня инновационного развития страны, инновационной активности в регионе, возможностей и особенностей самого предприятия при решении экономических, финансовых, инвестиционных, социальных и управленческих проблем. Именно поэтому возрастает роль стратегического управления инновационным развитием предприятия, которое в первую очередь направлено на поддержание и развитие

конкурентоспособности предприятия и его продукции на рынке [1].

Анализ предшествующих исследований и публикаций.

Исследованию проблем инновационного развития, управления инновационным развитием и стратегического управления посвящены работы: Г. Г. Балаяна, А. И. Гаврилова, А. Ю. Егорова, Н. И. Комкова, В. В. Полякова, В. Ш. Каганова, А. В. Бочарова, Ю. М. Шмелева, Н. А. Новицкого. Однако наличие трудностей, связанных с организацией стратегического управления инновационным развитием предприятия в существующих условиях жизнедеятельности, определило выбор темы данной работы.

Целью исследования является рассмотрение сущности инновационного развития предприятия и его связи с системой стратегического управления.

Основные результаты исследования. Стратегическое управление инновациями является составной частью инновационного менеджмента и решает вопросы планирования и реализации инновационных проектов, рассчитанных на значительный качественный скачок в предпринимательстве, производстве или социальной среде предприятия. В широком смысле стратегическое управление на предприятии имеет дело с процессом предвидения глобальных изменений в экономической ситуации, поиском и реализацией крупномасштабных решений, обеспечивающих его выживание и устойчивое развитие за счет выявленных факторов успеха [2].

Существует большое количество отечественных и зарубежных подходов к определению понятия «стратегическое управление». Так, к примеру, В. Д. Маркова и С. А. Кузнецова рассматривают стратегическое управление как процесс принятия и осуществления стратегических решений, центральным звеном которого является стратегический выбор, основанный на сопоставлении собственного ресурсного потенциала предприятия с возможностями и угрозами внешнего окружения, в котором оно действует [3].

По своей сущности, любые стратегические меры, принимаемые предприятием, носят инновационный характер, поскольку они так или иначе основаны на нововведениях в его экономическом, производственном или сбытовом потенциалах.

Для реализации инновационной деятельности руководство предприятия на основании рыночных исследований, оценки внешней и внутренней среды определяет перечень приемлемых для него необходимых инноваций в производстве и управлении. Предприятие осуществляет процесс внедрения инноваций в производственную и управленческую деятельность, т. е. реализует инновационный процесс.

Однако инновационное развитие – это не только основной инновационный процесс, который предусматривает цепь реализованных нововведений. Охватывая не одну какую-то определенную сферу, а также систему факторов и условий, которые необходимы для его осуществления, то есть инновационного потенциала, он должен носить комплексный характер [4].

Мотиваторами инноваций являются постоянные изменения, которые происходят в различных сферах человеческой деятельности. В каждой из них целями нововведений является внедрение новых процессов или продуктов, которые направлены на обеспечение эффективного и долгосрочного экономического роста. К некоторым из них относятся:

- усовершенствование или создание новых материалов, оборудования, технологических процессов, услуг и методов, которые меняют или улучшают эффективность экономики;

- изменения в социальной структуре для повышения социального статуса личности и достижения оптимального соотношения личных и общественных интересов;

- модификации сформированной системы управления, которые позволяют улучшить деятельность предприятий и организаций и способствуют адаптации к переменным условиям [5].

Инновационное развитие предприятия зависит от того, насколько технологическая система предприятия готова воспринять ту или иную инновационную задачу, правильно оценить ее. Восприятие инновационной задачи может иметь форму признания инноваций, когда производственная система заинтересована и подготовлена к их внедрению, или отрицания инноваций, когда они противоречат интересам предприятия, или когда производственная система не готова к их внедрению, а у управляющей подсистемы отсутствуют эффективные рычаги воздействия [6].

При этом необходимо учитывать также и то, насколько эффективна деятельность самостоятельных экономических агентов (предприятий, фирм, научных организаций, вузов и др.) в отдельности, и то, как они взаимодействуют друг с другом в качестве элементов общей системы создания и использования новейших технологий, а также с общественными институтами. Эффективность инновационного развития организации определяют исходя из соотношения эффекта и вызвавших его затрат [7].

Для эффективного управления инновационным развитием необходимо создать обоснованный комплекс действий, т. е. разработать инновационную стратегию предприятия, поскольку именно она определяет его перспективное развитие и является необходимым

условием функционирования в конкурентной среде [8].

Инновационное развитие региона при переходе на инновационный путь развития предполагает реализацию предприятиями, находящимися на территории региона, трех стратегий: заимствования, догоняющего развития и опережающего развития.

Стратегия заимствования предполагает проведение сравнительного анализа имеющихся технологий и их зарубежных аналогов с целью выявления различий и минимизации расходов на технико-технологическое обновление производства. При этом нужно учитывать, что новейшие разработки для предприятий, как правило, недоступны, а приобретаемые технологии не всегда дают необходимые результаты, поэтому требуется комплексный подход к выбору.

Поскольку нельзя все время ориентироваться исключительно на применение в работе скопированных чужих технологий, в виду постоянной зависимости от конкурентов, надо применять стратегии догоняющего развития, в основе которых заложено совершенствование приобретенных технологий.

Реализация стратегий опережающего развития подразумевает создание собственных технологий, которые смогут быть конкурентоспособными не только на внутренних, но и на внешних рынках.

Выводы. Таким образом, выбор стратегии инновационного развития зависит от ранее накопленного опыта инновационной деятельности предприятия, профессионализма менеджеров, отвечающих за принятие решений в инновационном менеджменте, потребителей и возможностей практического применения результатов предполагаемых проектов. Поэтому для реализации целей инновационной стратегии необходим специализированный аппарат управления, способный интегрировать и координировать деятельность функциональных и производственных подразделений в инновационном процессе.

Список литературы

1. Трофимов, О. В. Методика выбора стратегии инновационного развития промышленного предприятия [Текст] / О. В. Трофимов, Т.В. Трофимова, Ю. И. Ефимычев // Креативная экономика. – 2010. № 5 (41). – С.8–13.
2. Чернова, А. С. Стратегическое управление инновационным развитием предприятий [Текст] / А. С. Чернова // Молодой ученый. – 2014. – № 21. – С.458–460.
3. Маркова, В. Д. Стратегический менеджмент [Текст] : курс лекций / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 288 с.
4. Горощенко, В. В. Направления активизации инвестиционно-инновационной деятельности в Донецком регионе [Текст] / В. В. Горощенко // Материалы II Международной науч-практ. конф. «Инновационные перспективы Донбасса»

- (27 мая 2016 г.). – Донецк: ДонНТУ, 2016. – Т. 5. – С. 24–28.
5. Крилов, Э. И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия [Текст] / Э. И. Крилов, И. В. Журавкова. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 384 с.
 6. Васильева, Е. В. Проблемы управления инновационным развитием предприятия [Текст] / Е. В. Васильева // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 3. – С.363–364.
 7. Шанин И. И. Управление инновационным развитием на промышленном предприятии [Текст] / И. И. Шанин // Вопросы инновационной экономики. – 2012. – № 4. – С.30–39.
 8. Горощенко В. В. Процесс формирования стратегии управления промышленным предприятием на инновационной основе [Текст] / В. В. Горощенко // Сб. науч. тр. по материалам Международной науч-практ. конф. (25 ноября 2015 г.). – Н. Новгород : НОО «Профессиональная наука», 2015. – С.11–16.

ВЗАИМОСВЯЗЬ РЕСУРСНОГО И ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

*Е. В. Ежолова, ГОУ ВПО «Донецкий
национальный технический университет»,
г. Донецк*

Постановка проблемы. Современное развитие общества в целом и предпринимательства, в частности, трудно представить без освоения и внедрения новых технологий, продуктов и способов ведения бизнеса. Таким образом, инновационный процесс занимает одну из главных ролей в современной экономической деятельности предприятия.

Без применения инноваций практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоемкости и новизны. Следовательно, в рыночной экономике инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы, так как ведут к созданию новых потребностей, к снижению себестоимости продукции, к притоку инвестиций, к повышению имиджа производителя новых продуктов, к открытию и захвату новых рынков в том числе и внешних [1].

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Ряд ученых в своих трудах рассматривали ресурсный и инновационный потенциал: Л. К. Шамина, Д. Л. Скипин, Е. Д. Коршунова, П. И. Ваганов. Согласно результатам исследований данных авторов, одним из факторов развития инновационного потенциала является ресурсная составляющая, в связи с чем и выбрана данная тема.

Цель данного исследования – выявить и подтвердить взаимосвязь ресурсного и инновационного потенциала предприятия.

Основные результаты исследования. Инновационная деятельность практически невозможна без привлечения различных ресурсов и представляет собой практическое использование НИОКР (научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ) с целью создания новых товаров и услуг с последующей их коммерциализацией.

Любое инновационное развитие – не только основной инновационный процесс, но и усовершенствование ряда факторов и предпосылок для его осуществления, то есть инновационного потенциала.

Однако в различных научных работах достаточно четко не определено место инновационного потенциала. Одни авторы делают упор на ресурсное обеспечение инновационного потенциала, финансово-экономические и организационно-технические аспекты деятельности фирмы, другие – на первое место ставят корпоративный дух, политику предприятия по отношению к нововведениям [2]. Некоторые авторы рассматривают его как составляющую ресурсного потенциала предприятия, другие придерживаются диаметрально противоположного мнения, которое заключается в том, что ресурсный потенциал входит в инновационный. Однако многие авторы сходятся в одном, что отличительной чертой инновационного потенциала является процесс реализации инновационных инициатив и выход новаций на рынок. При этом, подчеркивая, что высокий уровень инновационного потенциала – средство достижения прибыли интенсивными методами [2].

В научной литературе инновационный потенциал предприятия определяется как совокупность некоторых ресурсов для осуществления некоторой деятельности. Однако такое определение показывает лишь статическое состояние инновационного потенциала, но не отражает необходимости его развития и управления. В связи с этим инновационный потенциал в динамике представляет способность к развитию на основе нововведений с целью повышения конкурентоспособности функционирования [3].

Так как же правильно понимать инновационный потенциал и его место в сложившейся системе понятий? Важно отметить, что инновационный потенциал необходимо рассматривать системно и многогранно.

Под инновационным потенциалом предприятия понимается совокупность возможностей, которая определяет меру готовности организации выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленной инновационной цели. Инновационный потенциал показывает степень готовности компании к реализации проекта или программы инновационных стратегических изменений [4]. Инновационный потенциал включает в себя накопленные знания,

преимущественно в форме интеллектуальных и информационных ресурсов, а также методы, процедуры, приемы, повседневные практики и другие свойства предприятия, позволяющие эффективно осуществлять инновационную деятельность [1].

Для более глубокого понимания понятия инновационный потенциал попробуем отразить его структуру (рисунок 1).

Из рисунка видно, что инновационный потенциал включает в себя ресурсный потенциал, который обеспечивает выполнение материально-технических, финансовых, информационных и трудовых задач. Упорядоченная совокупность ресурсных возможностей компании способствует проведению инновационной деятельности, позволяет эффективно внедрять и реализовывать новшества [1].



Рисунок 1 – Составляющие инновационного потенциала

Ресурсный потенциал предприятия – совокупность ресурсов всех видов, как имеющихся у предприятия на момент производства, а также и тех, которые можно привлечь в будущем, и способов их соединения, с учетом их целевых и качественных характеристик, для получения новых видов продукции (работ, услуг) или большей их стоимости [5].

Ресурсный потенциал предприятия представляет сложную динамическую систему, а обеспечение его воспроизводства, как базы инновационного развития и достижения целей предприятия, связано не

только (и не столько) с количественным увеличением ресурсов, но, в первую очередь, с их переходом из категории массовых в категорию так называемых качественных ресурсов [1].

Выводы. Итак, инновационный потенциал, формируя ядро общего потенциала предприятия, органически входит в каждую его составляющую и пронизывает происходящие в нем процессы. Ресурсный потенциал (рисунок 1) подразумевает не категорию ресурсного потенциала, как составляющую общего потенциала предприятия, а именно ресурсную составляющую инновационного потенциала. Но при этом ресурсная составляющая не отчуждается от ресурсного потенциала предприятия, а также является его частью.

Список литературы

1. Скипина, Н. А. Инновационный потенциал предприятия и его составляющие / [Текст] / Н. А. Скипина // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 15. – С. 92–96.
2. Шамина, Л. К. Инновационный потенциал предприятия [Текст] / Л. К. Шамина // Инновации. – 2007. – № 9. – С. 58–60.
3. Коршунова, Е. Д. Методологический подход к оценке инновационного потенциала промышленного предприятия [Текст] / Е. Д. Коршунова, Е. С. Ильичёва // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2012. – Т. 4, № 36-1. – С. 200–202.
4. Скипин, Д. Л. Совершенствование оценки и перспективы развития инвестиционного потенциала региона [Текст] : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Д. Л. Скипин. – Тюмень : ТюмГАСА, 2005. – 20 с.
5. Лосев, В. С. Методические положения оценки ресурсного потенциала газораспределительного предприятия [Текст] / В. С. Лосев, Е. А. Бабурин // Российское предпринимательство. – 2012. – № 13 (211). – С. 100–104.
6. Ваганов, П. И. Управленческая инновация как функция инновационного и ресурсного потенциала предприятия [Текст] / П. И. Ваганов, А. Н. Наконечный // Вестник тюменского государственного университета. – 2004. – № 3. – С. 200–205.

УПРАВЛЕНИЕ ОТРАСЛЕВЫМИ ИННОВАЦИЯМИ

В. Л. Гетьманская,

В. А. Кулаков, *Автомобильно-дорожный институт ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Горловка*

Постановка проблемы. На современном этапе происходят интенсивные преобразования в отечественной экономике, что оказывает влияние на развитие и функционирование всех отраслей республики. В

данных условиях предприятия стоят перед выбором: продолжать путь развития по построенной в довоенное время стратегии или адаптироваться в новых условиях. При этом большинство инструментов, позволяющих реализовывать ранее намеченную политику предприятия, не достаточно функционируют, либо временно отсутствуют вовсе. В таких условиях одна часть топ-менеджмента предприятий старается удерживать непрерывную работоспособность бизнес-системы за счет былого престижа и ранее заключенных контрактов, другая часть руководящего состава принимает управленческие решения в пользу качественных инноваций, позволяющих выйти на новые рынки с новыми товарами, услугами.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Проблемам управления инновациями уделили внимание такие авторитетные ученые – классики как П. Друкер, Дж. Макьярелло, М. Мескон, М. Альберт. Среди современных отечественных ученых следует выделить А.И. Базилевича, Р.А. Фатхутдинова, А.В. Зайцева, А.А. Владыкина.

Целью исследования является выявление основных рисков при построении механизма управления отраслевыми инновациями

Основные результаты исследования. Управление отраслевыми инновациями достаточно сложный и трудоемкий процесс. В первую очередь он должен быть систематизирован. Так процесс управления инновационными процессами на макроуровне и на микроуровне имеет ряд особенностей.

При управлении отраслевыми инновационными процессами на микроуровне следует понимать:

– наличие четко сформулированной цели управления инновациями и видения конечного результата от их реализации, как это отразится на функционировании организации.

– наличие конкурентных преимуществ перед организациями, функционирующими в аналогичной отрасли, в то же время должно быть видение недостатков для проведения мероприятий для их устранения.

– наличие выявленных и принятых к реализации методов управления инновационными процессами (аналитические, экспериментальные, социально-психологические и др.);

При управлении инновационными процессами на макроуровне, усиление инновационной составляющей в конкурентной стратегии предприятия должно быть «сопряжено с усилиями, которые осуществляются государством в сфере регулирования инновационной деятельности» [1].

Вместе с тем, процесс внедрения инноваций любой природы имеет ряд барьеров, возникающих ввиду разного рода сопротивлений. Так основными видами сопротивлений при реализации отраслевых инноваций

следует выделить: логическое, психологическое, социальное. Характеристика данных видов сопротивлений представлена в табл. 1

Таблица 1

Характеристика видов сопротивления отраслевым инновациям

№ п/п	Сопротивление	Причины проявления сопротивления нововведениям
1	2	3
1	Логическое	1. Отсутствие технических и технологических ресурсов для осуществления инноваций. 2. Отсутствие необходимых коммуникаций 3. Тенденция к снижению издержек. 4. Отсутствие либо недостаточность системы обучения персонала организации.
2	Психологическое	1. Присутствие паники перед неизвестностью, неуверенность в положительном результате. 2. Страх высшего звена руководства к потере статуса как личностного, так и статуса предприятия во внешней среде. 3. Влияние устоявшихся ценностей на предлагаемые нововведения. 4. Регулярный возврат к многолетним традициям, не восприятие современных тенденций.
3	Социальное	1. Отличие мнений относительно внедрения инноваций у официального и неформального лидера в организации. 2. Разобщенность позиций в организации. 3. Отсутствие четкой стратегии внедрения инноваций, неясность целей. 4. Резкое изменение формата управления кадровым составом.

С учетом вышеизложенного, становится актуальным механизм управления отраслевыми инновациями (рис. 1).

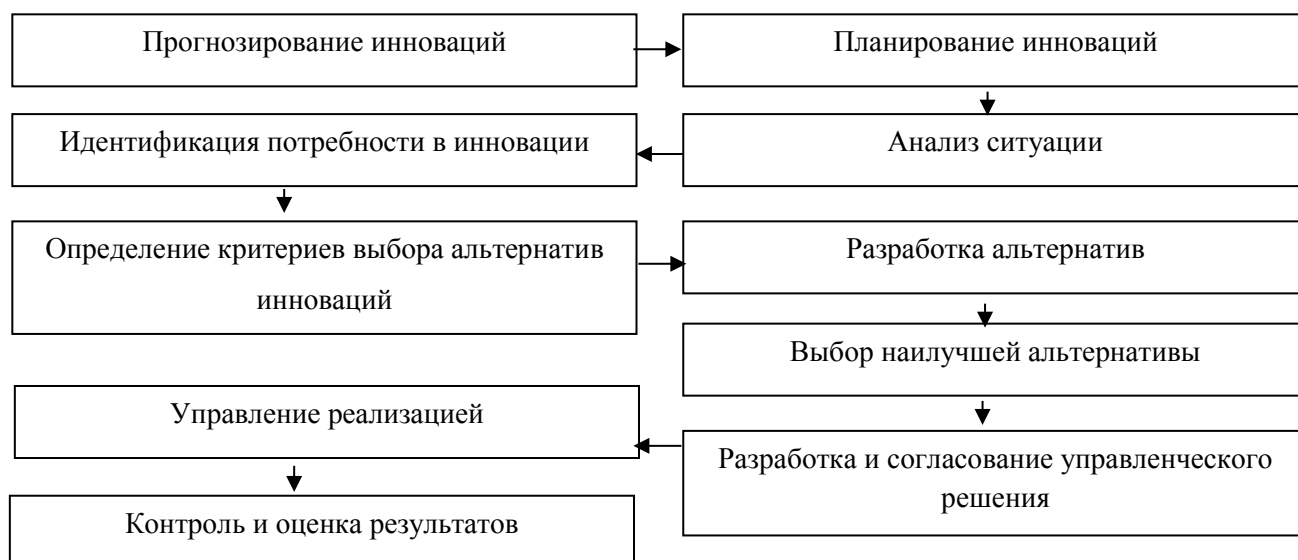


Рисунок 1 – Механизм управления отраслевыми инновациями

Выводы. Таким образом, становится очевидной необходимость

инновационного развития организации для преодоления кризисных явлений в экономике, при этом резко возрастает потребность не только в квалификации управленца, но и его личности, творческом начале.

Список литературы

1. Зайцев, А. В. Управление инновациями как предмет изучения и инструмент устойчивого развития предприятия [Текст] / А. В. Зайцев, // Российское предпринимательство. – 2011. – № 4–1 (181). – С. 33–38
2. Владыкин, А. А. Принципы формирования инновационного механизма управления предприятием: системный подход [Текст] / А. А. Владыкин // УЭКС. – 2012. – № 12 (48)

СЕКЦИЯ 6.
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ, МОДЕЛИ И ИНФОРМАЦИОННО-
КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ И
УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО
МОДЕЛИРОВАНИЯ НА ФОНДОВЫХ РЫНКАХ РЕГИОНОВ С
ОСОБЫМ СТАТУСОМ

*Ю. Н. Полшков, ГОУВПО «Донецкий
национальный университет»,
г. Донецк*

Постановка проблемы. Анализ фондового рынка и задачи управления инвестиционными портфелями относятся к финансовой инженерии, которая занимается проблемами рационального распоряжения финансовыми ресурсами с учетом факторов времени, риска и случайного характера окружающей среды, используя разнообразные финансовые инструменты и операции.

Динамика и неопределенность процессов, происходящих на рынке ценных бумаг, требуют применения вероятностных и статистических подходов. Поэтому в качестве инновационных способов анализа и управления фондовыми портфелями следует использовать стохастические модели оптимизации.

Финансовая инженерия в качестве объектов рассматривает индивидуумов, компании и посреднические структуры, которые взаимодействуют через рынок ценных бумаг. Необходимые расчеты здесь проводят с помощью методов отдельной науки – финансовой математики.

Перед индивидуумами стоит проблема «потребление – инвестирование». Дуализм в их поведении как потребителей и как инвесторов приводит к оптимизационным задачам, которые в экономико-математическом моделировании формулируются как рационализация в области потребления благ, сбережения средств и размещения капитала.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Основы моделирования инвестиционной среды методами стохастической финансовой математики заложены в трудах зарубежных ученых, таких как П. Самуэльсон, Р. Мертон, Г. Марковиц, Дж. Тобин, У. Шарп, Ф. Блэк, М. Шоулс, С. Росс и др. [1]. Модели управления портфелем ценных бумаг нашли свое отражение в трудах отечественных ученых, среди которых А. Н. Ширяев, Ю. М. Кабанов, Д. О. Крамков, А. В. Мельников, Б. В. Бондарев, И. А. Ацканов, В. В. Лакшина, П. А. Паршаков, А. И. Травкин, А. В. Щерба и др. [1].

Целью исследования является совершенствование методики анализа и управления инвестиционными портфелями на фондовых рынках регионов с особым статусом.

Основные результаты исследования. Существует два основных взгляда на понятие «регион с особым статусом», которые не противоречат друг другу. Одни исследователи [2] рассматривают территорию с особым статусом как часть суверенной страны, в отношении которой действует специальная система государственного регулирования. Эта система направлена на формирование и поддержку определенных параметров развития данной территории. На законодательном уровне прописано разделение полномочий между государственной и территориальной властями, очерчены географические границы, сформированы институты управления и разработаны правовые основы функционирования территории. К таким регионам относится Гонконг – специальный административный район Китая с широкой автономией.

Другие [2] под «особым статусом» понимают институциональные особенности правового положения территорий, которые, формально являясь частью признанного государства, фактически вышли за рамки его правового поля и не подчиняются его органам власти. В то же время такие регионы обладают всеми возможностями для самостоятельного социально-экономического развития, что, в свою очередь, требует, как модернизации существующих, так и создание новых институтов, в том числе и организационных форм фондового рынка. К таким регионам относится Донецкая Народная Республика.

Инновационные методы анализа и управления инвестиционными портфелями обобщены в монографии автора [1]. Апробируем разработанный вероятностно-статистический алгоритм и модель формирования эффективного портфеля ценных бумаг на конкретных данных фондового рынка региона с особым статусом Гонконга. В качестве торговой площадки рассмотрим Гонконгскую фондовую биржу (ГФБ).

ГФБ – это одна из крупнейших мировых бирж. Совокупная капитализация компаний, ценные бумаги которых включены в листинг биржи, составляет более 3 трлн долл., что является 6-м местом в мире. Основной индекс биржи – Hang Seng Index – средневзвешенная по капитализации стоимость акций 34 ведущих компаний Гонконга, чьи ценные бумаги по стоимости охватывают до 65 % всего фондового рынка данного региона с особым статусом.

На основе данных торгов с 01.09.2015 г. по 31.08.2016 г. (246 биржевых дней) сформируем эффективный портфель на ГФБ, используя методы, описанные в данном подразделе. Предположим,

01.09.2016 г. в данный портфель инвестируется капитал в 10 млн долл., что является типичным для ежедневных оборотов ГФБ. Согласно разработанным методикам инвестору будет рекомендовано сформировать фондовый портфель (таблице 1).

Таблица 1

Структура оптимального фондового портфеля

№ п/п	Компания	Доля капитала, %	Доля капитала, млн долл.
1	CHINA MOBILE	42	4,19
2	CCB	18	1,85
3	ICBC	12	1,19
4	TENCENT	28	2,77
Итого		100	10,0

Предложенный вероятностно-статистический алгоритм отобрал в портфель ценных бумаг акции компаний, которые постоянно присутствуют в Тор-20 и часто входят в Тор-5 лучших активов ГФБ. В фондовый портфель были включены акции CHINA MOBILE (крупнейший в мире мобильный оператор, обслуживающий около 900 млн клиентов), CCB (англ. China Construction Bank, Китайский строительный банк – один из крупнейших в КНР), ICBC (англ. Industrial and Commercial Bank of China, Промышленный и коммерческий банк Китая – крупнейшее банковское учреждение мира, которое поглощает банки, существующие сотни лет), TENCENT (крупнейшая телекоммуникационная компания КНР, крупнейший в мире интернет-провайдер). Совокупная рыночная капитализация данных акционерных обществ составляет около 754 млрд долл., т. е. более 25 % от общей капитализации ГФБ. На основе модифицированной модели формирования эффективного фондового портфеля были рассчитаны доли вложения капитала (таблице 1).

Предположим, что согласно рекомендованным долям вложения 01.09.2016 г. были приобретены акции данных компаний в следующих количествах (таблице 2). Общая стоимость портфеля на 01.09.2016 г. составляет 9,990174 млн долл.

Таблица 2

Портфель ценных бумаг

№ п/п	Компания	Цена за одну акцию, долл.	Количество акций, шт.	Стоимость акций, млн долл.
1	CHINA MOBILE	94,6	44300	4,190780
2	CCB	5,9	313600	1,850240
3	ICBC	4,97	240200	1,193794
4	TENCENT	202,6	13600	2,755360
Итого				9,990174

Проанализируем изменение стоимости фондового портфеля за 16 биржевых дней, т. е. с 01.09.2016 г. по 23.09.2016 г. (рисунок 1).

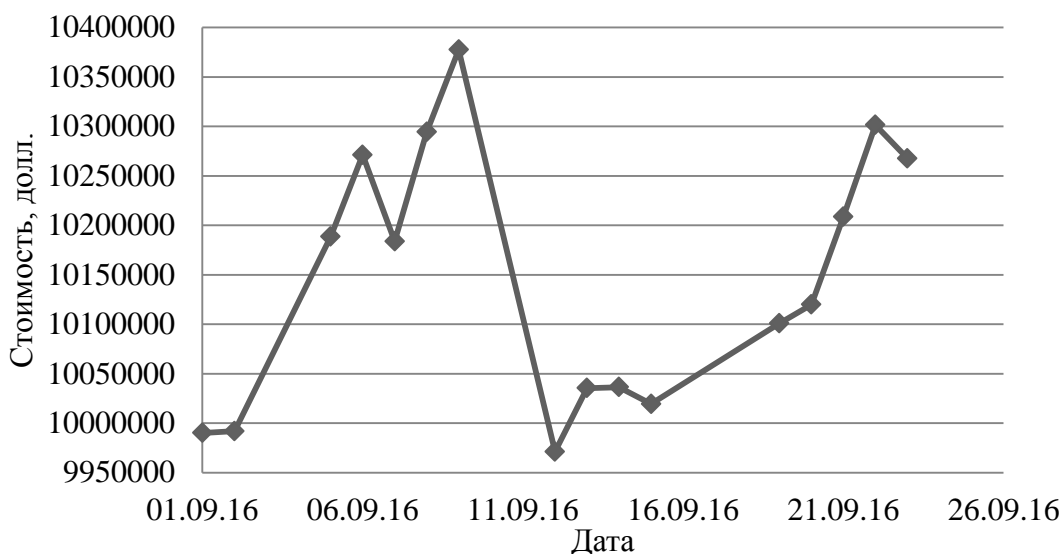


Рисунок 1 – Динамика стоимости фондового портфеля

Сформированный фондовый портфель оказался достаточно стабильным. Его стоимость, в среднем, ежедневно возрастала на 0,19117 %, что соответствует 69,77698 % годовых. Основываясь на статистике по 246 биржевым дням, удалось предсказать рост стоимости в среднесрочной перспективе (как минимум на 16 биржевых дней). Это говорит о сбалансированности структуры портфеля, в котором снижение цен одних активов компенсируется ростом других.

Если бы инвестор 23.09.2016 г. решил продать акции компаний, вошедшие в портфель, то вырученные средства составили бы 10,147357 млн долл. Этот шаг позволил бы получить прибыль в размере 0,147357 млн долл. Доходность такой сделки составила бы 1,573379 % за 16 биржевых дней или 35,89271 % годовых, что можно признать хорошим результатом.

Выводы. Данные методики дают возможность формировать мало рискованные портфели финансовых инвестиций. Предложенная в [1] экономико-математическая модель позволяет рассчитывать оптимальные управления структурой портфеля ценных бумаг. Модель апробирована на конкретных данных фондового рынка региона с особым статусом Гонконга. Алгоритм можно отнести к активным методам инвестиционного менеджмента. Он является организационной инновацией, т. к. направлен на совершенствования системы управления инвестициями в рамках современной финансовой инженерии.

Список литературы

1. Полшков, Ю. Н. Управление экономикой региона с особым статусом [Текст] : монография / Ю. Н. Полшков ; под науч. ред. А. В. Половяна. – Ростов Н/Д : Изд-во Южного федерального университета, 2016. – 332 с.
2. Максимова, И. И. Диагностика состояния территорий с особым статусом [Текст] : монография / И. И. Максимова. – Иркутск : Изд-во Института географии им. В. Б. Сочавы СО РАН, 2010. – 123 с.

ПРИМЕНЕНИЕ ОБЪКТНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ К СИСТЕМЕ ОПТИМИЗАЦИИ МАРШРУТОВ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Л. А. Попсуй,

Н. Н. Дудникова, Автомобильно-дорожный институт ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Горловка

Постановка проблемы. Одним из наиболее эффективных вариантов решения задач снижения издержек и улучшения качества перевозочного процесса является внедрение информационных систем маршрутизации, учета и планирования на автотранспортном предприятии (АТП). В частности, таким реальным инструментом развития, как показывают практические исследования, является система оптимизации грузовых перевозок.

Вместе с тем, использование достижений транспортной логистики является залогом эффективности интеграции транспортного комплекса страны в мировую транспортную систему. Транспорт, обладая колоссальным стратегическим ресурсом, выполняет базовую функцию в текущих процессах [1].

В настоящее время на рынке транспортных услуг конкуренция приобретает качественно новые черты: на фоне повышения расходов на перевозку, ужесточения требований к автотранспортным средствам повысились требования к качеству перевозочного процесса [1]. В таких условиях функционирования предприятия невозможно без наличия эффективной системы управления. Сегодня вопрос автоматизации транспортных компаний перестает быть вопросом технологий, сейчас это становится средством повышения эффективности бизнес-процессов, способом новой организации экономической деятельности.

Таким образом, разработка эффективных маршрутов и проектов планов перевозок способствует своевременному и бесперебойному

выполнению поставок продукции и эффективному взаимодействию организаций-поставщиков, организаций-получателей и автотранспортных организаций. А задача оптимизации маршрутизации транспортных средств, становится особенно актуальной в условиях нынешней экономической ситуации.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Вопросами совершенствования грузовых перевозочных маршрутов, а также их экономического обоснования, занимались и занимаются многие ученые: С. Р. Лейдерман, Л. Л. Афанасьев, А. И. Воркут, Б. Л. Геронимус [1], В. А. Гудков, А. В. Вельможин, Л. Б. Миротин, В. А. Житков [2], М. Кристофидес, С. Эйлон, Т. Гаскель, К. В. Ким, Дж. Литтл, К. Мурти, Д. Суини, К. Кэрел [3] и др.

Целью работы является разработка новых принципов и подходов к оптимизации маршрутов АТП, построение математической модели как источника потока управления при принятии управленческих решений, формализация предметной области в рамках объектного анализа.

Для достижения данных целей были решены следующие задачи:

- построение математических моделей прецедентов системы с целью определения элементов потока управления, ассоциированных с решениями алгебраических уравнений конечных предикатов (АКП) [4], которые с содержательной точки зрения являются элементами производного потока управления – потока управления состояниями системы;

- выявления структуры и особенностей системы оптимизации маршрутов;

- разработка фрагментов программной модели;

- разработка, на основании рассмотренных теоретических и методологических положений, математической модели оптимизации маршрутов;

- построение объектной модели рассматриваемой системы на основании результатов проведенного объектного анализа.

Основные результаты исследования. Результат работы заключается в повышении качества оперативного планирования работы автомобильного транспорта при перевозках грузов на основе разработки методики оптимизации перевозочных маршрутов.

Указанная методика оптимизации перевозочных маршрутов обладает высоким быстродействием, экономичностью, хорошим результатом решения. Ее применение позволит повысить конкурентоспособность предприятий за счет экономии собственных ресурсов вследствие снижения общего пробега автомобилей при обслуживании всех пунктов завоза грузов мелкими партиями,

использование рациональных схем перевозок партий грузов.

Основным методом, положенным в основу расчета оптимального плана перевозок, выступил метод потенциалов.

Для получения результата данной работы были применены новые, нетрадиционные подходы к формализации рассматриваемой предметной области; использован язык визуального моделирования UML (Unified Modeling Language) [4] для графической формализации и описания системы оптимизации маршрутов АТП; построены математические модели оптимизации маршрутов; выявлены прецеденты системы с целью определения элементов потока управления и построение математической модели состояний системы в виде уравнений АКП.

Выводы. Таким образом, создание оптимизированных маршрутов позволяет точно определить объем перевозок грузов со снабженческо-сбытовых предприятий, количество автомобилей, осуществляющих эти перевозки, способствует сокращению простоя автомобилей под погрузкой и разгрузкой, эффективному использованию подвижного состава и высвобождению из сфер обращения значительных материальных ресурсов потребителей.

Результаты работы помогли лучше разобраться во взаимодействии структурных единиц АТП с точки зрения оптимизации его маршрутов и решить управленческие задачи.

Список литературы

1. Сокур, И. М. Транспортная логистика [Текст] / И. М. Сокур, Л. М. Сокур, В. В. Герасимчук. – К. : Центр учебной литературы, 2009. – 222 с.
2. Геронимус, Б. Л. Экономико-математические методы в планировании на автомобильном транспорте [Текст] / Б. Л. Геронимус. – М. : Транспорт, 2007. – 160 с.
3. Горев, А. Э. Грузовые автомобильные перевозки [Текст] / А. Э. Горев. – 5-е изд., испр. – М. : Издательский центр «Академия», 2008. – 288 с.
4. Буч Г. Язык UML. Руководство пользователя / Г. Буч, Дж. Рамбо, А. Джекобсон; пер. с англ. – М.: ДМК, 2000. – 350 с.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБЪКТНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРИ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ НА РЕМОНТОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Н. В. Юшков,

*Н. Н. Дудникова, Автомобильно-
дорожный институт ГОУВПО «Донецкий
национальный технический университет»,
г. Горловка*

Постановка проблемы. Жизненно необходимым органом любого предприятия являются фонды средств, для формирования которых предприятию необходимы финансовые ресурсы. Имеющиеся ресурсы, в свою очередь, позволяют решать важные производственные вопросы, представляющие собой производственные расходы. Одним из видов расходов являются расходы на ремонт основных средств, от физического и технического состояния которых зависит технологический процесс работы предприятия. В первую очередь это относится к предприятиям, эксплуатирующим большое количество основных средств.

При эксплуатации объектов основных средств, принадлежащих организациям, возникает необходимость их технического осмотра, мелкого, среднего и капитального ремонта с целью восстановления их технических и качественных характеристик. При этом восстановление может производиться как на плановой основе, определяет периодичность проведения тех или иных ремонтных работ, так и вне плана, когда основные фонды организации становятся непригодными из-за производственных, дорожно-транспортных и других аварий и событий.

Таким образом, для выхода из сложившейся ситуации в системе расчета расходов на ремонт основных средств, во-первых, необходимо сочетание предпринимательской активности в вопросе финансирования ремонтов основных средств с рациональным использованием предоставленных средств. В результате оптимизация затрат на ремонты позволит уменьшить производственные затраты, уровень производственных аварий и событий, а также снизит риск нарушений в технологическом процессе предприятия. Во-вторых, «необходима комплексная автоматизация управленческого труда, при которой все большая и большая часть информационных потоков замыкается вне человека» [1, 2].

Все вышеуказанное, создает актуальную задачу, которую необходимо решать при помощи нетрадиционных методов, например, объектного моделирования.

Анализ предшествующих исследований и публикаций.

Вопросами оптимизации затрат на ремонт основных средств предприятия, занимались и занимаются такие ученые: Н. П. Кондраков В. В. Гернеза, Э. М. Коротков, С. А. Поттосина, М. Интрилигатор, А. Вухарев, А. Измайлов, Б. Банди и [1–4] и др.

Целью работы являются построение фрагментов объектной модели расчета расходов на ремонт основных средств; моделирование сценариев прецедента; математическое моделирование экономических явлений, связанных с поиском оптимальных затрат на ремонты, а также построение фрагментов программной модели, которая выполняла бы частичную автоматизацию деятельности отдела предприятия, занимающегося расчетом исследуемых расходов, выраженной в автоматизации ведения учета расходов на ремонт основных средств.

Учитывая современные требования научно-технического прогресса, возможным становится автоматизация фрагментов процесса формирования расходов на ремонт основных средств, применяя современные методики моделирования экономических систем, таких как методика объектно-ориентированного анализа и проектирования, алгебра конечных предикатов [5, 6], оптимизационное моделирование экономических явлений систем, а также объектно-ориентированное программирование.

Основные результаты исследования. Результат работы заключается в создании информационной системы, которая может быть применена на крупном промышленном предприятии при ведении учета расходов на ремонт основных средств, с целью минимизации и рационализации средств, предоставленных для проведения ремонтов основных средств, а также экономико-математическая модель процесса формирования оптимальной суммы расходов на ремонт основных средств.

Выводы. Таким образом, решением возникшей проблемы является применение новейших средств создания интеллектуальных автоматизированных систем, возможности которых не ограничиваются только автоматизацией ведения документооборота.

Современные средства автоматизации сложных экономических систем в отдельности не приводят к получению необходимого результата и, как следствие, создание некачественных программных продуктов, то есть программных продуктов, автоматизирующих только часть необходимых функций.

Был выполнен объектный анализ прецедентов системы и подробно рассмотрен прецедент формирования и расчета расходов на ремонт основных средств предприятия. При проведении анализа формирования расходов на ремонт были обнаружены абстракции классов и построены

фрагменты объектной модели. При анализе потока событий был определен оптимальный поток управления, который позволит сократить расходы при расчете показателей и оформлении результатов. В результате проведенного анализа были созданы фрагменты программной модели. Применение объектного анализа значительно упростило процесс разработки программной модели, кроме того, объектный анализ является наиболее эффективной методикой моделирования сложных систем, с целью создания автоматизированных систем управления.

Список литературы

1. Интрилигатор, М. Математические методы оптимизации и экономическая теория [Текст] / М. Интрилигатор. – М. : Книга по Требованию, 2012. – 600 с.
2. Благодатских, В. И. Введение в оптимальное управление [Текст] / В. И. Благодатских. – М. : Высшая школа, 2001. – 320 с.
3. Коротков, Э. М. Концепции менеджмента [Текст] / Э. М. Коротков. – М. : Наука, 1997. – 189 с.
4. Поттосина С. А. Экономико-математические модели и методы [Текст] / С. А. Поттосина. – Минск : БГУИР, 2003. – 94 с.
5. Гайсарян, С. С. Объектно-ориентированное проектирование [Текст] / С. С. Гайсарян / Центр Информационных Технологий. – Режим доступа : <http://www.citmgu.ru>.
6. Буч, Г. Язык UML. Руководство пользователя [Текст] / Г. Буч, Дж. Рамбо, А. Джекобсон ; пер. с англ. – М. : ДМК, 2000. – 350 с.

МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*В. И. Жуган, ГОУВПО «Донецкий
национальный технический университет»,
г. Донецк*

Постановка проблемы. В наше время проблема повышения конкурентоспособности предприятия приобрела немалую важность. На это повлияли различные факторы и процессы внешнеэкономической среды, увеличение количества рисков и влияние факторов из внешней среды.

Первостепенной задачей для нашего региона является формирование и развитие рыночных процессов, ведение инвестиционной политики для более успешного интегрирования на международный рынок. Уровень конкурентоспособности предприятия зависит от множества показателей, основными из них являются качество, технологические преимущества, дифференциация продуктов. Ключевым показателем конкурентоспособности предприятия является в большинстве случаев

увеличение общей производительности, что может быть успешно реализовано благодаря применению математических методов и моделей.

Основной проблемой, которая не позволяет успешно реализовать конкурентные преимущества, является в первую очередь технико-технологическая отсталость организаций и неблагоприятная внешняя среда.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. В научной литературе, в частности В. Грибовым, конкурентоспособность предприятия определяется, как умение производить и продавать продукцию, качество которой чем либо лучше чем продукция конкурента. Он считал, что решающим фактором конкурентной борьбы является цена продукта, следовательно, первой задачей организации должно быть снижение себестоимости. Так же нередко можно встретить ученых, которые главной задачей считали повышение качества продукции и соблюдение баланса между этими двумя категориями (цена – качество).

Целью данной работы является рассмотрение применения математических методов и моделей как инструмента для повышения конкурентоспособности предприятия.

Основные результаты исследования. Успешность предпринимательской деятельности зависит от скорости и выгодности принимаемых решений по созданию вариантов распределения разных типов имеющихся ресурсов. Сложные связи предприятия с внутренней и внешней средой, большое количество различных условий, характеристик и ограничений, непрерывный рост конкуренции не позволяют в короткие сроки составить эффективный план, не используя специальные методы.

Применение экономико-математических методов в деятельности организаций решает ряд сложных задач [1]. Первое – это регулирование массива экономических данных, разработка критериев, отбор и исправления для решения поставленных задач управления. Второе – данный инструмент интенсифицирует и значительно повышает точность расчетов, дает возможность стимулировать и снизить трудоемкость вычислений. Третье – возникает возможность выполнения детального количественного рассмотрения финансовых трудностей; исследования многочисленных условий, оказывающих воздействие на финансовые процессы; оценки результатов перемены условий; формирования финансовых объектов. Четвертое – использование методов экономико-математического моделирования дает возможность находить решения в новых, неизученных, экономических задачах, которые по-другому решить невозможно [2].

Как одну из подобных, значимых проблем, возможно рассматривать проблему в области обеспечения конкурентоспособности организации,

которая в наше время является актуальной. С точки зрения экономики, конкурентоспособность присуща не только лишь предприятиям, но и целому ряду разных объектов: продуктам, компаниям и учреждениям, государствам, вступающим в конкурентную борьбу друг с другом.

В настоящее время имеется значительное количество способов и методов оценки и управления конкурентоспособностью компаний. Утверждение верных, результативных, высококачественных административных решений уже никак не может базироваться только на проницательности, разумном смысле, индивидуальных мировоззрениях управляющего. С целью извлечения ожидаемого результата с минимальными расходами нужны данные, объективные сведения, приобретенные вследствие многостороннего исследования проблемы. С целью формирования административного решения, чаще всего, применяют три подхода [3]:

первый – проведение опыта с функционирующим объектом (организацией) (способ проверок и ошибок). Оптимальное решение избирается из ряда пробных решений на основе исследования в процессе конкретного интервала времени, за который получен результат;

второй базируется на моделировании действия объекта изучения и сопровождается накоплением и активным применением сведений о его формировании за конкретный промежуток времени в прошлом;

третий базируется на математическом моделировании и имитационных экспериментах. То есть нужно разработать математическую модель, которая будет описывать объект, затем изучить производительности вероятных административных решений на основании результатов расчетов на ЭВМ основных характеристик с целью оценки разных альтернатив и комбинаций первоначальных обстоятельств и состояний внешней среды. Надежность прогнозов, принятых на основании данного подхода, станет тем больше, чем вернее (адекватней) станет предлагаемая математическая модель настоящей организации. Преимуществом этого подхода, считаются и относительно невысокие расходы. На рисунке 1 представлены ключевые этапы моделирования (прогнозирования).

Ход исследования модели интернационален, что, в свою очередь, дает возможность вносить поправки и конкретизировать ее согласно мере исследования и применения, а кроме того контролировать полученные результаты в соответствии с экспериментальными и статистическими сведениями. Таким образом, со временем обеспечивается адекватность формируемой модели настоящим объектам и процессам, поведение которых она характеризует.



Рисунок 1 – Основные этапы экономико-математического моделирования

Выводы. Повышения конкурентоспособности почти нереально достичь беспорядочным образом. По этой причине нужен комплекс методов и способов, совместно производящих систему управления конкурентоспособностью. Реализация такого рода концепции непосредственно сопряжена с рассмотрением и оценкой всего разнообразия обстоятельств и условий функционирования субъектов. С данных позиций многосторонний анализ трудностей, сопряженных с формированием и предоставлением результативного функционирования связей руководства конкурентоспособностью считается одной из максимально актуальных проблем.

Список литературы

1. Литл, Джон, Ф. Чего же хотят потребители. [Текст] / Джон, Ф. Литл. – Рн/Д. : Феникс, 2005. – 384 с.
2. Котлер, Ф. Основы маркетинга. [Текст] / Ф. Котлер. – М. : Прогресс, 1993. – 126 с.
3. Философова, Т. Г. Конкуренция и конкурентоспособность: учеб. пособие для студентов вузов. [Текст] / Т. Г. Философова – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 271 с.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ КАЧЕСТВА ЛОГИСТИЧЕСКОГО СЕРВИСА НА ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

*О. А. Курносова, Автомобильно-
дорожный институт ГОУВПО «Донецкий
национальный технический университет»,
г. Горловка*

Постановка проблемы. Восстановление промышленной инфраструктуры Донбасса выдвигает новые требования к системам управления предприятиями. На первый план выходит необходимость внедрения передовых методов и моделей, способных обеспечить быстрый эффект в условиях высокой нестабильности и неопределенности внешней среды, ключевой особенностью которой является невозможность привлечения инвестиций, дополнительных материальных и трудовых ресурсов. Вследствие этого определяется потребность поиска резервов повышения эффективности деятельности за счет усовершенствования управления производственной, сервисной и управляющей подсистемами. Логистика предусматривает системный подход к интегрированному и динамическому управлению материальными, информационными и финансовыми потоками на предприятиях, что является ключевым фактором конкурентоспособности на данный момент.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Вопросы усовершенствования управления логистическим сервисом затронуты в научных работах Б. А. Аникина, В. М. Аристова, А. В. Бубелы, Н. В. Гузенко, В. В. Дыбской, Е. И. Зайцева, Н. В. Ивановой, Р. А. Кожевникова, Е. В. Крикавского, И. Е. Матвей, Р. С. Мизевич, Л. Б. Миротина, А. Ю. Мусихина, Т. В. Наконечного, Г. А. Оношенко, А. В. Резер, В. И. Сергеева, С. М. Хаировой, Н. И. Чухрай, Р. В. Шеховцова и др. Вместе с тем, на сегодня момент отсутствуют методы и модели, позволяющие оценить эффективность логистического сервиса для выявления резервов роста финансового результата деятельности промышленных предприятий.

Целью исследования является разработка многофакторной детерминированной модели результативности логистических услуг, которая позволяет определить резервы роста финансового результата деятельности за счет усовершенствования системы логистического сервиса промышленных предприятий.

Основные результаты исследования. В управлении эффективностью предприятий важная роль отводится многофакторному анализу, поскольку он признан одним из наиболее действенных научно-

обоснованных методов. В современных условиях особенно возрастает значение многофакторных детерминированных связей, построение которых выполняется с помощью индексных функциональных моделей, обладающих широкими аналитическими возможностями. Если индексы используются в основном для сравнительной оценки, то эти модели выполняют аналитическую функцию.

Для оценки влияния качества логистических услуг на финансовый результат деятельности предприятий предлагается применить детерминированную многофакторную модель результативности логистических услуг. В основу анализа положена детерминированная модель факторов, которая позволяет идентифицировать и характеризовать основные показатели, влияющие на экономический эффект работы предприятий. Разложение ключевых показателей на факторы (множители), их составляющие, позволяет определить изменение результативного показателя в динамике и дать характеристику основных причин, повлиявших на эффективность логистического сервиса. Значение выделенных факторов объясняется тем, что они обобщают все стороны логистической деятельности предприятий.

С учетом вышесказанного многофакторная детерминированная модель результативности логистического сервиса на промышленных предприятиях будет иметь вид

$$ОП = А \cdot \frac{И}{А} \cdot \frac{ЗК}{И} \cdot \frac{НМА}{ЗК} \cdot \frac{ВР}{НМА} \cdot \frac{ОП}{ВР}, \quad (1)$$

где ОП – операционная прибыль;

А – амортизация;

И – инвестиции;

ЗК – затраты на качество;

НМА – стоимость нематериальных активов;

ВР – выручка от реализации;

И/А – удельный вес инвестиций в общем объеме затрат на амортизацию;

ЗК/И – удельный вес затрат на качество в общем объеме инвестиций;

НМА/ЗК – удельный вес затрат на усовершенствование бизнес-процессов в общем объеме затрат на качество;

ВР/НМА – эффективность затрат на усовершенствование бизнес-процессов;

ОП/ВР – операционная рентабельность продаж.

Данная модель позволяет проанализировать динамику операционной прибыли за счет повышения качества логистического сервиса.

Показатели, отражающие результат логистической деятельности, включены в модель впервые. Определение влияния каждого фактора, включенного в модель, осуществляется умножением результативного показателя за базисный период на разницу между индексами числителя и знаменателя анализируемого фактора и делением на индекс знаменателя результативного показателя, то есть:

$$\Delta y_a = y_0 \cdot \frac{I_i - I_n}{I_j}. \quad (2)$$

Очевидно, что $\Delta y = \Delta y_a + \Delta y_b + \Delta y_c$.

Если абсолютное влияние факторов однонаправленно, можно определить удельный вес каждого из них. При разнонаправленных действиях такие расчеты не имеют смысла.

В общем виде модель позволяет осуществлять анализ динамики операционной прибыли как на основе абсолютных сдвигов, так и за счет указанных факторов влияния. Абсолютное изменение операционной прибыли определяется по формуле

$$\Delta ОП = ОП_1 - ОП_0, \quad (3)$$

где $\Delta ОП$ – изменение операционной прибыли;

$ОП_1$, $ОП_0$ – размер операционной прибыли в базисном и отчетном периодах соответственно.

Количественная оценка влияния факторов на изменение финансового результата осуществляется различными способами: методом цепных подстановок, последовательных разностей, индексов цепных схем связей. Последний метод по сравнению с другими имеет определенные преимущества. При использовании первых двух методов результаты расчетов зависят от последовательности расположения факторов в модели. Метод цепных схем связей лишены этого недостатка.

Методика факторного анализа влияния факторов на формирование и динамику результативного показателя проводится следующим образом: оценивается абсолютный показатель изменения операционной прибыли, а затем анализируются, за счет каких факторов возможна его положительная или отрицательная динамика. Отрицательное влияние факторов определяют область управленческих решений по усовершенствованию системы логистического сервиса на промышленных предприятия.

Алгоритм определения влияния факторов на абсолютное изменение операционной прибыли следующий:

– изменение размера амортизации

$$ОП_0(I_A - 1); \quad (4)$$

– изменение удельного веса инвестиций в общем объеме затрат на амортизацию:

$$ОП_0(I_{II} - I_A); \quad (5)$$

– изменение удельного веса стоимости нематериальных активов в общем объеме инвестиций

$$ОП_0(I_{HMA} - I_{II}); \quad (6)$$

– изменение удельного веса затрат на качество в общем объеме нематериальных активов

$$ОП_0(I_{ЗК} - I_{HMA}); \quad (7)$$

– изменение эффективности затрат на качество

$$ОП_0(I_{BP} - I_{ЗК}); \quad (8)$$

– изменение операционной рентабельности продаж

$$ОП_0(I_{OP} - I_{BP}). \quad (9)$$

Для выполнения факторного анализа финансового результата сначала рассчитывают индексы исходных показателей, на основе которых построена модель (1). Они находятся делением значений показателей в отчетном и базисном годах.

Выводы. Таким образом, использование многофакторной детерминированной модели позволяет повысить обоснованность управленческих решений в системе логистического сервиса промышленных предприятий. Ее использование в практике управления позволяет определить направления совершенствования логистических бизнес-процессов и выявить резервы роста финансового результата за счет роста качества логистических услуг.

Список литературы

1. Курносова-Юркова, О. А. Диалектика логистических услуг [Текст] / О.А. Курносова-Юркова // Вісник Хмельницького національного університету. Серія Економічні науки. – 2013. – Т. 3. – № 2 – С. 191–194.
2. Хаирова, С. М. Логистический сервис в глобальной экономике [Текст] : моногр. / С. М. Хаирова. – М. : Издательский дом «МЕЛІАП», 2004. – 200 с.
3. Шеховцов, Р. В. Сервисная логистика: проблемы теории и методологии [Текст]: моногр. / Р. В. Шеховцов. – Ростов н./Д. – 2002. – 115 с.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

А. О. Маслова,

Л. Л. Орехова, *Донской государственный
технический университет,
г. Ростов-на-Дону*

Постановка проблемы. Принятие грамотных управленческих решений во все времена являлось непростой задачей для руководителей и рядовых менеджеров. В современных организациях трудности возникают из-за высокого уровня риска, связанного с существенным уровнем неопределенности и влиянием большого количества разнообразных факторов, связанных с личными и психологическими качествами лица, принимающего решения, а также факторов внешнего воздействия. Данные факторы могут способствовать как принятию эффективных управленческих решений, так и препятствовать их реализации.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Рассмотрение факторов, оказывающих влияние на принятие управленческих решений, нашло свое отражение в работах многих ученых. Среди них можно назвать М. Х. Мескона, М. Альберта, Ф. Хедоури, Л. И. Лукичеву, В. Б. Ременникова, Р. А. Фатхудинова, В. М. Колпакова и других.

Целью исследования является исследование факторов, влияющих на принятие управленческих решений в современных организациях.

Основные результаты исследования. Мескон М. Х., Альберт М. и Хедоури Ф. в учебнике «Основы менеджмента» рассматривали некоторые важные моменты, от которых непосредственно зависит, как принимаются решения и насколько эффективными они будут. В первую очередь они выделяли личностные оценки руководителя, уровень риска, время и изменяющееся окружение, информационные и поведенческие ограничения, отрицательные последствия и взаимозависимость решений.

Лукичева Л. И. [4] в своих работах рассматривает более широкий перечень факторов принятия управленческих решений, а именно: личностные оценки руководителя, среду принятия решения (условия определенности, риска и неопределенности), культурные различия (отражают особенности системы управления), информационные ограничения, временные ограничения, поведенческие ограничения, взаимосвязь решений, фактор сложности, фактор финансовых вложений и анализа финансовых вложений, экономическую целесообразность принятия решений, степень риска, связанного с последствиями от

реализации решения.

В свою очередь Ременников В. Б. [5] считает, что на управленческое решение оказывает действие множество факторов технического, организационного, экономического и социально-психологического характера, влияние которых является неоднозначным и проявляется на разных стадиях процесса разработки и реализации решений.

Фатхудинов Р. А. [2] к факторам, влияющим на принятие управленческих решений, относил: применение научных подходов и принципов, автоматизацию управления, методы моделирования и другие.

В разработках В. М. Колпакова [1] выделяются четыре основных фактора, каждый из них конкретизируется для легкого применения этих факторов на практике. К данным факторам ученый относил:

- человеческий фактор, состоящий из компонентов: уровень образования, опыт работы, творческая активность, организационные способности, дисциплинированность;

- информационный фактор (уровень обеспеченности информацией);

- средства труда (причины, приводящие к оптимизации управленческой деятельности при внедрении новой технологии, механизма);

- системные факторы (научная организация управленческого труда, механизм управления).

Целью исследования является рассмотрение существенных факторов, влияющих на принятие управленческих решений в современных организациях.

В наши дни принято выделять два основных типа факторов, влияющих на принятие управленческих решений. К ним относят:

- факторы внешнего воздействия или факторы ситуационного характера, связанные с созданием проблемы, альтернатив ее решения и их последствий [3]. К данному типу относятся: анализ и прогнозирование, изучение ситуации с разных сторон, организация управления в организации. Факторы первого типа опасны тем, что случаются внезапно, стихийно, избежать их очень сложно, но смягчить уровень последствий возможно благодаря своевременному прогнозированию. В отличие от факторов поведенческого характера, факторы внешнего воздействия не зависят от самого лица, принимающего решения, то есть руководитель не может контролировать силу и масштаб воздействия на организацию;

- факторы поведенческого характера (психологические, личностные). К ним относят ценностные ориентации, мотивы, готовность идти на риск или избегать риска и многие другие. Факторы поведенческого характера сложны и многогранны. Данные факторы напрямую влияют на эффективность управленческого решения. Высокое

качество и быстрота принятия решения зависят от уровня образования, навыков и опыта, типа темперамента, личных психологических характеристик, характера и уровня работы головного мозга в целом.

Важные и весьма актуальные на сегодняшний день факторы воздействия на принятие управленческого решения – влияние извне на лицо, принимающее решение другим лицом или принятие решения в состоянии аффекта.

Влияние извне – это влияние одного или нескольких людей на руководителя организации или менеджера. Данное влияние может производиться с помощью разных рычагов воздействия на лицо, принимающее решение: прямые угрозы жизни и здоровью человека, шантаж, подкуп, проведение выгодной для обеих сторон сделки и др. Оказание влияния на решения и действия людей существовало еще с древних времен, однако, такое явление масштабно появляется в бизнесе с переходом к рыночной экономике. В тот период появлялось большое количество различных организаций, которые взаимодействовали друг с другом и старались выгоднее вести свой бизнес. Поэтому предприниматели активно использовали для достижения своих целей власть, влияние и деньги.

Управленческие решения, принятые под давлением, нельзя назвать эффективными, потому что они преследуют цели определенных лиц, а не благополучие организации. Таких решений следует избегать, но если это является невозможным, то следует снизить уровень риска и возможных последствий для бизнеса.

Управленческие решения, принятые в состоянии аффекта, также присутствуют в жизни современного руководителя. Аффект – это эмоциональные, сильные переживания, возникающие при невозможности найти выход из критических, опасных ситуаций, сопряженных с ограничениями и двигательными проявлениями [6].

Причиной состояния аффекта могут служить:

- сильные переживания;
- стресс;
- отсутствие четко продуманного плана действий у лица, принимающего решение;
- косвенная или прямая угроза жизни;
- конфликт с партнерами или коллегами;
- нарушение психического здоровья, связанного с внутренними переживаниями или внешним воздействием и др.

Подобное состояние имеет краткосрочное действие и выражается бурными эмоциональными всплесками с выраженным раздражением, активной мимикой и несвойственной человеку речи.

Решения, принятые в подобном состоянии, не только не являются эффективными, но и несут много опасностей (явных, скрытых). Это происходит потому, что лицо, принимающее решение в подобном состоянии не может объективно оценивать ситуацию и возможное влияние внешних факторов, делать какие-либо прогнозы, следовательно, не может принять оптимальное управленческое решение.

На основе выделения нами новых факторов можно дополнить и расширить классификацию факторов, влияющих на принятие управленческих решений (таблица 1).

Таблица 1

Классификация факторов, влияющих на принятие управленческих решений

Авторы	Период разработки	Классификация факторов влияния
М. Х. Мескон, М. Альберт Ф. Хедоури	и 1992 г.	– фактор личностной оценки руководителя; – уровень риска; – фактор времени; – изменяющееся окружение – информационные ограничения; – поведенческие ограничения; – фактор отрицательных последствий; – взаимозависимость решений
Р. А. Фатхудинов	1998 г.	– применение научных подходов и принципов; – автоматизация управления; – методы моделирования
В. М. Колпаков	2004 г.	– человеческий фактор; – информационный фактор; – средства труда; – системные факторы
Л. И. Лукичева	2009 г.	– личностные оценки руководителя; – среда принятия решения; – культурные различия; – информационные ограничения; – временные ограничения; – поведенческие ограничения; – взаимосвязь решений; – фактор сложности; – фактор финансовых вложений и анализа финансовых вложений; – экономическая целесообразность принятия решений; – степень риска
В. Б. Ременников	2010 г.	– факторы технического характера; – факторы организационного характера; – факторы экономического характера; – факторы социально-психологического характера
А. О. Маслова, Л. Л. Орехова	2017 г.	– фактор ситуационного характера; – фактор поведенческого характера; – фактор «давления» на лицо, принимающее решения; – фактор состояния аффекта

Выводы. Таким образом, руководитель современной организации должен для принятия грамотных управленческих решений иметь в виду факторы внешнего воздействия и поведенческого характера. Также он должен препятствовать оказанию любого давления на его решения со стороны. Лицу, принимающему решение, важно избегать состояние аффекта, последствия которого могут пагубно сказаться на деятельности организации.

Список литературы

1. Колпаков, В. М. Теория и практика принятия управленческих решений [Текст] : учеб. пособие / В. М. Колпаков. – 2-е изд., перераб. и доп. – К. : МАУП, 2004. – 504 с.
2. Фатхутдинов, Р. А. Разработка управленческого решения [Текст]: учебник для вузов. – 2-е изд., доп. – М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1998. – 272 с.
3. Юкаева, В. С. Принятие управленческих решений [Текст]: учеб. / В. С Юкаева, Е. В. Зуева, В. В. Чувикова. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. – 324 с.
4. Лукичева, Л. И. Условия и факторы качества управленческих решений [Электронный ресурс] / Л. И. Лукичева. – Режим доступа: www.elitarium.ru/2007/04/12/uslovija_i_factory_kachestva_upravlencheskikh_reshe_nijj.html
5. Ременников, В. Б. Управленческие решения [Электронный ресурс] / В. Б. Ременников. – Режим доступа: www.ecollege.ru/xbooks/xbook167/book/index/index.html?go=part-005*page.htm
6. Аффект // Психология и психиатрия [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://psihomed.com/affekt/>

СЕКЦИЯ 7.
ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ
МЕНЕДЖМЕНТ

ПОСЛЕДСТВИЯ ЗАТОПЛЕНИЯ ШАХТ ДОНБАССА

А. Н. Кузьменко,

Е. Ю. Руднева, *Автомобильно-дорожный институт ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Горловка*

Постановка проблемы. В последние годы на территории Донецкого региона отмечается повышение уровня грунтовых вод вследствие техногенного подтопления. Это в значительной степени обуславливается закрытием нерентабельных шахт. Ликвидация и затопление угольных выработок приводит к целому ряду гидрогеологических, экологических и социальных проблем, вызывающих необходимость разработки комплексов административных, технических и экономических способов их предотвращения. В течение последних двух лет формирование экологической ситуации в Донецком регионе непосредственно связано с проведением боевых действий на значительной его территории. Разрушение в результате вооруженного конфликта электросетей и подстанций, нестабильная работа коммунальных служб, мародерство – все это привело к повсеместной остановке насосов, выкачивающих шахтные воды. Бессистемное затопление шахт может привести к серьезным гидрогеологическим нарушениям и увеличению техногенной нагрузки на природную среду, последствия которых можно будет ощутить в ближайшем будущем. Существует необходимость нормализации режима водоотведения. Воды, выкачиваемые из шахт, загрязнены минеральными веществами, солями и взвешенными наносами. Таким образом, отведение больших объемов шахтных вод ведет к загрязнению поверхностных водных объектов региона и ухудшению общей экологической ситуации.

Целью исследования является оценка последствий бессистемного затопления шахт Донбасса.

Основные результаты исследования. Затопление шахт может привести к 3 основным природно-техногенным процессам: поступление минерализованных вод в подземные и поверхностные водные объекты и их загрязнение, ускорение миграции техногенных загрязнений в геологической среде и биологических объектах; подтопление и заболачивание территорий промышленно-гражданской застройки;

смещение и оползни массивов горных пород и проседание поверхности земли. Скорость возможного затопления для каждой шахты является индивидуальной. Она зависит от объема выработок и величины водопритока – чем меньше объем выработок и больше приток, тем быстрее произойдет затопление. Например, из четырех работающих на начало боевых действий шахт в г. Горловка наихудшая ситуация сложилась на шахте им. В.И. Ленина подразделение ГП «Артемуголь». С 2014 года шахта не производит добычу угля. На начало августа 2015 года вода дошла до глубины 969 м (в абсолютных показателях – 753,6 м). Это соответствует затоплению до зумпфа ствола № 6 – 307 м (пройден до горизонта 1190 м), что сделало невозможным его безопасную эксплуатацию. Объем затопления при этом составляет 3040713 м³ [1]. Следует учесть, что многие шахты соединены между собой сообщающимися каналами. Этот факт в период интенсивного использования месторождений не вызывал особой тревоги у инженерно-технического персонала предприятий. Однако закрытие и затопление одной из шахт автоматически создает проблемы для соседних предприятий, которые вынуждены откачивать дополнительный водоприток, а также это обуславливает миграцию опасных химических компонентов, находящихся в горных пустотах. За историю существования Донбасса было построено около 1 тыс. шахтных стволов, таким образом, сейчас на всей территории региона одна действующая шахта гидравлически соединена с тремя закрытыми [2]. Это вызывает опасения в связи с некоторыми фактами из прошлого. Например, в советское время на территории региона проводились ядерные испытания, в результате чего в подземных пустотах осели большие объемы химических веществ и отходов. Опасность подтопления данных мест обуславливается также возможностью возникновения радиоактивного и токсичного загрязнения водоносных горизонтов и ближайших территорий. Так, в сентябре 1979 г., на шахте «Юнком» был произведен «мирный ядерный взрыв», эксперимент под кодовым названием «Объект «Кливаж». Подземный ядерный взрыв мощностью 0,3 кт тринитротолуола на глубине 903 м должен был снять лишние тектонические напряжения и повысить безопасность эксплуатации пластов. Эксперимент себя оправдал. Частота выбросов и обрушений в этом районе действительно снизилась, а радиационный фон оставался на допустимом уровне. Однако, перспектива затопления шахты «Юнком», закрытой в 2002 году, может привести к радиоактивному загрязнению подземных вод. Также, увеличение количества воды в шахтных выработках вызывает вытеснение метана на поверхность из горного массива и проникновение его в здания и сооружения.

Добыча каждой тонны угля связана с поступлением на поверхность 14,5 т воды. Находясь в горных выработках, вода контактирует с угольными пластами, накапливает в себе тяжелые металлы, взвешенные вещества, соли жесткости и разнообразные химические элементы. Попадание такой воды в гидрографическую сеть и грунт приводит к масштабным, и в некоторых случаях, непоправимым процессам загрязнения, образованию техногенных водоемов и территорий с деградирующей флорой и фауной [3]. Поступление большого количества загрязняющих веществ в поверхностные водоемы связано, прежде всего, с несовершенством отведения и очистки шахтных вод. Откачаные шахтные воды поступают в шахтные поверхностные водосборники или напрямую в пруды-осветлители. Эффективность такой очистки от частиц малой степени дисперсности (60–80 %), минерализация воды при этом не снижается. После прудов-осветлителей стоки попадают в наземные водные источники. По данным Южного научного центра РАН доля шахтных вод в стоке отдельных рек региона составила несколько десятков процентов [4], что создает угрозу безопасности жизнедеятельности населения. Выдаваемая вода на поверхность имеет значительную степень загрязнения минеральными солями, что приводит к высокой концентрации последних практически во всех реках региона. Минерализация шахтных вод изменяется в пределах 2–4 г/л, что значительно выше нормативных значений. Только в 2012 году, по данным [5], в водные объекты региона вместе с оборотными водами производств, сброшено 987,2 тыс. т солей, в том числе 144 тыс. т хлоридов и 358,7 тыс. т сульфатов, 8,36 тыс. т взвешенных веществ, 4,077 тыс. т БПК, 0,791 тыс. т азота аммонийного.

При изучении влияния закрытия шахт на состояние окружающей среды следует обратить особое внимание на изменение уровня подземных вод в пределах влияния шахтных водоотливов, а также на высокую степень инженерного освоения и техногенной нагрузки. Действие этих факторов приводит к значительному снижению глубины залегания подземных вод и активизации процессов подтопления территорий и объектов. Несоблюдение режима откачки воды на угледобывающих предприятиях Донбасса может привести к резкому ухудшению гидрогеологической обстановки [6, 7]. Ход событий при недостаточном отведении воды из подземных пустот выглядит следующим образом. В результате восстановления уровня воды в депрессионных воронках до статического уровня возрастет увлажнение глинистых сланцев, что приведет к потере ими структурной прочности вследствие, так называемого, тиксотропного эффекта. Постепенно глины начнут размягчаться до состояния глиняной суспензии. Под действием

вымещающих пород пластичная глина будет выдавливаться через трещины и пути миграции воды. В результате произойдет осадка толщи пород и образование мульд сдвижения на поверхности. Оседание земной поверхности сможет достичь местами 3–4 м, образуя уступы до 0,8–1,2 м. Все попавшие на уступы здания и сооружения подвергнутся разрушению. Произойдет заболачивание участков поверхности, высоты которых ниже статического уровня воды. Стоит отметить, что ситуация, связанная с подтоплением территорий, носит неконтролируемый и непрогнозируемый характер. Так, в г. Краснодон Луганской области на шахте им. С.Тюленина предполагалось, что со времени закрытия шахты к моменту выхода воды на поверхность пройдет не менее 6 лет. Однако реальное время составило всего 13 месяцев. Это привело к подтоплению жилого массива площадью 48 га, на котором расположены 650 зданий.

Образование уступов порядка 50–60 см приводит к разрушению любых сооружений, под которыми они образовались. Строительство каких-либо объектов не допускается без особых мероприятий, если ожидаемая высота уступов 25 см и более. На подработанной территории на 1 км створа вкрест простирания пласта в среднем приходится около 60 уступов. Из которых 78 % – малые, меньше 10 см [8], такие уступы практически безопасны для сооружений и коммуникаций. Остальные 22 % – большие, это около 13 уступов на 1 км створа вкрест простирания. Уступ представляет собой террасообразную сосредоточенную деформацию земной поверхности, имеет выпукло-вогнутый профиль.

Выводы. Таким образом, для предотвращения угрозы подтопления и просадок территории Донбасса необходимо нормализовать систему водоотведения на угледобывающих предприятиях. В перспективе шахтные воды после подготовки могут использоваться для производственных и хозяйственно-бытовых нужд. При этом достигается уменьшение дефицита пресной воды и решается проблема негативного воздействия на природные водные объекты, что положительно скажется на экономическом и экологическом состоянии регионов.

Список литературы

1. Высоцкий, С. П. Риски затопления шахт и использование шахтных вод [Текст] / С. П. Высоцкий, С. Е. Гулько, В. В. Лихачева // Вестник Автомобильно-дорожного института ДонНТУ – Горловка : АДИ ДонНТУ, 2016. – С. 88–95.
2. Магда, Я. Быть или не быть? Эколого-геологические последствия массового закрытия шахт Донбасса [Текст] / Я. Магда // Энергетическая Политика Украины. – 2005. № 2.
3. Pope, J. Current Research on Mine Water and the Environment [Text] / J.Pope, D. Craw // Mine Water Environ. – NewZealand, 2015. – 363 p.
4. Труды Южного научного центра Российской академии наук. Т. 1 : Геология

- [Текст] / под ред. Акад. Г. Г. Матишова. – Ростов н/Д : ЮНЦ РАН, 2006. – 557 с.
5. Регіональна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Донецькій області у 2012 році [Текст] // Департамент екології та природних ресурсів. – Донецьк, 2013. – 278 с.
 6. Monitoring the Environmental Impact of Mining in Remote Locations through Remotely Sensed Data [Text] / D. Paull [and others] // Geocarto International. – 2006. – Vol. 21, № 1. P. 33–42.
 7. Ларченко, В. Г. Высокоточный способ экспериментальных наблюдений за сдвижением и деформацией подработанной толщи пород и земной поверхности [Текст] / В. Г. Ларченко, Н. В. Хоружая // Збірник наукових праць Луганського національного аграрного університету. – Луганськ: ЛНАУ, 2008. – С. 76–84.
 8. Сирик, А. Г. Прогноз геометрических параметров уступов на земной поверхности при разработке свит крутых пластов в Донбассе [Текст] : автореф. дис. канд. техн. наук. / А. Г. Сирик – Л., 1990. – 17 с.

АУДИТ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ В СИСТЕМЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО АУДИТА

Ю. В. Стрюкова,

О. Л. Дариенко, *Автомобильно-
дорожный институт ГОУВПО «Донецкий
национальный технический университет»,
г. Горловка*

Постановка проблемы Современное развитие экономики сопровождается загрязнением окружающей среды и ухудшением качества пищевых продуктов. Вредные вещества могут накапливаться в них на всех этапах производства, хранения и упаковки. По органолептическим показателям такая продукция уступает органической – в ней присутствуют вредные примеси, оказывающие негативное воздействие на организм человека и на окружающую среду. Поэтому именно экологически чистая продукция не наносит ущерба здоровью человека и способствует росту финансово-хозяйственных результатов деятельности предприятия. В процессе производства экологически чистой продукции важное значение имеет экологический аудит, в частности аудит оценки эффективности системы управления качеством продукции.

Анализ предшествующих исследований и публикаций Международная организация по стандартизации дает следующее определение экологического аудита: «Экологический аудит – систематически проводимый и документированный процесс проверки, заключающийся в объективном получении и оценке информации с целью

определения соответствия конкретных экологических мероприятий, условий, систем управления или информации о них критериям аудита, а также передачи результатов этого процесса заказчику» [1, с. 8]. В работе [2] очерчены проблемы управления качеством пищевых продуктов, предложены пути совершенствования экологической политики в сфере производства пищевых продуктов, приведены факторы влияния окружающей среды, вредных веществ на качество пищевых продуктов. В [3, с. 123] предложена единая оценка уровня качества продуктовой продукции.

Системы аудита качества продукции создаются на основе анализа рисков и контроля в критических точках технологического процесса (система HACCP – Hazard Analysis and Critical Control Points – Анализ рисков и критические точки контроля). Однако сельскохозяйственные предприятия не спешат внедрять данную систему, хотя производство пищевых продуктов начинается именно с них. От качества сельскохозяйственной продукции в значительной степени зависит качество пищевых продуктов.

Таким образом, вопрос аудита качества продукции актуален, но недостаточно проработан, и требует дальнейших исследований.

Целью исследования является анализ теоретических и практических основ аудита качества продукции как составляющей экологического аудита.

Основные результаты исследования Согласно международным стандартам экологический аудит является необходимой прединвестиционной стадией оценки рисков, обязательной процедурой оценки конкурентоспособности продукции, одним из наиболее эффективных средств привлечения общественности к решению проблем экологически чистой продукции. К сфере экологического аудита относят оценку защиты окружающей среды, оценку возможности предприятия производить экологически чистую продукцию, оценку качества продукции.

Система экологического аудита построена с учетом правил и процедур, отраженных в международных стандартах ISO серии 14000, а также Рекомендаций ISO, ISO/МЕК, правил ЕС, европейских стандартов серии EN 45000 и ISO 10011. Целью аудита качества и биологической безопасности сельскохозяйственной продукции является систематическая оценка дееспособности, адекватности, результативности и эффективности системы управления качеством предприятия для улучшения качества продукции и повышения уровня удовлетворенности потребителей.

Экологический аудит осуществляет:

- контроль формирования экологических затрат с выявлением

отклонений от нормативов, стандартов, требований и плановых заданий, регламентирующих природопользование;

– выявление экстенсивных и интенсивных факторов и резервов экологической деятельности первичных подразделений.

Однако, с учетом современных тенденций, задачи экологического аудита необходимо расширить, добавив следующие:

– проверка организации работ по химическому контролю и испытаниям продукции, техническая диагностика состояния оборудования, с помощью которого изготавливают продукцию;

– контроль метрологического обеспечения производства и качества продукции;

– контроль технологической дисциплины;

– контроль системы учета и оценки затрат на обеспечение качества продукции.

Эти задачи касаются аудита качества, экологической безопасности сельскохозяйственной продукции.

Аудит качества продукции и ее экологической безопасности должен быть внешним и внутренним. В сельскохозяйственных предприятиях целесообразно осуществлять оба вида такого аудита. Внутренний аудит целесообразно проводить непосредственно предприятию для декларирования соответствия своей продукции нормам качества. Внешний аудит качества продукции целесообразно проводить покупателям и заказчикам продукции сельскохозяйственных предприятий или организациям по поручению заказчика, а также сторонним независимым аккредитованным организациям, которые осуществляют сертификацию на соответствие требованиям ГОСТ.

Для проведения аудита качества продукции внутренним и внешним аудиторам целесообразно, по нашему мнению, использовать следующие документы:

– руководство по качеству – документы, которые дают информацию внутренним и внешним пользователям о системе управления качеством на предприятии;

– программы качества – документы, которые описывают, как предприятие применяет систему управления качеством определенных видов продукции;

– технические условия – документы, в которых заложены требования предприятия к характеристике продукции;

– методические указания – документы, в которых указаны рекомендации к качеству продукции;

– методики, рабочие инструкции – документы, содержащие информацию о порядке выполнения работ;

– протоколы – документы, содержащие результаты проведенных исследований.

По результатам аудита необходимо составить аудиторское заключение, которое должно содержать информацию о сильных и слабых сторонах качества исследуемой продукции, о ее преимуществах и недостатках (SWOT-анализ качества продукции); перечень мероприятий по оценке качества продукции в сравнении с обобщенными моделями; предложения по улучшению качества продукции.

Выводы. Аудит качества и экологической безопасности продукции на современном этапе экономического развития должен быть обязательной составляющей экологического аудита и системы менеджмента любого производства. Это будет способствовать охране окружающей среды, обеспечению населения качественными, экологически чистыми продуктами питания, выходу отечественных производителей пищевой продукции на международные рынки. Поэтому необходимо:

– внедрять аудит качества продукции на всех сельскохозяйственных предприятиях;

– расширить задачи экологического аудита, включив элементы аудита качества, экологической безопасности продукции;

– внутренний аудит качества продукции целесообразно осуществлять самому предприятию для декларирования соответствия своей продукции нормам качества, внешний аудит – покупателям и заказчикам продукции сельскохозяйственных предприятий или организациям по поручению заказчика – сторонним независимым аккредитованным организациям, которые осуществляют сертификацию на соответствие требованиям ГОСТ;

– для аудита качества продукции использовать руководство по качеству, программы качества, технические условия предприятия, методические указания, методики, рабочие инструкции, протоколы.

– для дальнейшего совершенствования аудита качества разработать критерии классификации оценки качества продукции, составить модели совершенствования всех видов сельскохозяйственной продукции; законодательно закрепить требования внедрять системы оценки и аудита качества и безопасности пищевых продуктов, аудита уровня вредных веществ в сельскохозяйственной продукции; расширить экологическую отчетность.

Список литературы

1. Бичківський, Р. В. Метрологія, стандартизація, управління якістю і сертифікація [Текст] : підручник / Р. В. Бичківський, П. Г. Столярчук,

- П. Р. Гамула. – Львів : Вид-во Національного уні-верситету «Львівська політехніка», 2002. – 560 с.
2. Древаль, О. Ю. Проблеми регулювання безпеки харчових продуктів у контексті екологічної національної політики України [Електронний ресурс] / О. Ю. Древаль, О. О. Павленко // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 2. – С. 19–23 – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mre/2009-2/1.1.2.pdf
 3. Лыса, О. Теоретико-методологические подходы к определению оценки качества сельскохозяйственной продукции [Текст] / О. Лыса, Б. Стадник // MOTROL. Commission of Motorization and Energetics in Agriculture. – 2013. – Vol. 15, N. 4. – P. 120–125.

К ВОПРОСУ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

М. В. Турбаба,

О. Л. Дариенко, Автомобильно-дорожный институт ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Горловка

Постановка проблемы. Понимание экономической природы взаимосвязей общества и окружающей природной среды формирует возможности выбора наиболее эффективных вариантов реализации производственной деятельности и общественного поведения человека. Стремление повысить эффективность функционирования производственных и общественных систем с учетом их влияния на окружающую среду побуждает формировать принципиально новые подходы к их учету.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Формированием новых объектов бухгалтерского учета, связанных с экологической деятельностью, занимались такие отечественные ученые: А. А. Божченко, Ф. Ф. Ефимова, Н. А. Голуб, Л. Г. Мельник и др. Однако уровень теоретических исследований учетных проблем значительно отстает от потребностей практики. Это обусловлено отсутствием методологии и методики отражения в системе бухгалтерского учета выделенных новых объектов.

Целью статьи является выделение и классификация объектов бухгалтерского учета, связанных с экологической деятельностью предприятия, а также совершенствования методов отражения их в системе бухгалтерского учета.

Основные результаты исследования. Исследования последних лет

позволили выявить перечень объектов экологической деятельности, которые должны быть отражены в бухгалтерском учете. Для этого предлагается их отнесение к двум группам: объекты, обеспечивающие хозяйственную деятельность предприятия, и объекты, образующие хозяйственную деятельность предприятия.

В процессе анализа выделено девять объектов бухгалтерского учета, которые обеспечат формирование информации об экологической деятельности субъекта хозяйствования. По приведенным объектам необходимо разработать методику отражения их в бухгалтерском учете.

Экологические издержки. Сумма данных затрат на большинстве предприятий весьма значительна, однако бухгалтерский учет экологических затрат ведется бессистемно, они не выделяются из общей совокупности. Это приводит к отсутствию достоверных учетных данных о размерах, направлениях и видах природоохранных затрат предприятий.

В этой связи предложено разделить экологические издержки на операционные и инвестиционные в зависимости от вида деятельности. Операционные экологические затраты возникают в процессе обычной деятельности предприятия и связаны с использованием природных ресурсов и/или их охраной. Инвестиционные экологические затраты связаны с созданием, приобретением, реконструкцией, модернизацией, техническим переоснащением, капитальным ремонтом сооружений природоохранного назначения.

По характеру воздействия на окружающую природную среду, экологические затраты разделены на эксплуатационные (связанные с обеспечением производственного процесса природными ресурсами, их эксплуатацией и восстановлением) и природоохранные (связанные с мероприятиями по охране окружающей природной среды от загрязнения).

Синтетический учет экологических затрат должен формироваться с учетом отраслевых особенностей и особенности деятельности самого предприятия. Объекты аналитического учета зависят от степени влияния субъекта хозяйствования на окружающую среду и направлений осуществляемой экологической деятельности. В основу выбора объектов аналитического учета экологических затрат предлагается положить разработанную классификацию с детализацией каждого вида издержек.

Второй составляющей хозяйственных средств является природно-ресурсный потенциал. С целью формирования информации о природных ресурсах для системы национальных счетов предложено ввести в состав объектов бухгалтерского учета (рисунок 1).

Следующей составной частью хозяйственных средств являются генетически модифицированные организмы (ГМО). Они являются активами предприятия в виде сырья и готовой продукции. Поэтому вести

бухгалтерский учет по ним предложено с использованием синтетических счетов: 20 «Производственные запасы», 26 «Готовая продукция», 27 «Продукция сельскохозяйственного производства» с выделением аналитических счетов.

Для организации бухгалтерского учета ГМО на уровне субъекта хозяйствования предложено:

– регламентировать основные положения по учету ГМО в учетной политике предприятия в части определения единиц бухгалтерского учета ГМО, их наименований или однородных групп; себестоимости, которая исчисляется по данным учета; методов оценки и списания ГМО, порядке бухгалтерского учета выпуска продукции, содержащей ГМО; порядка определения первоначальной стоимости ГМО; состав и наполнение внутренней отчетности; нормативов расходования сырья; порядка проведения инвентаризации; документооборота; статей калькуляции; регламентация роли внутреннего технического контроля;

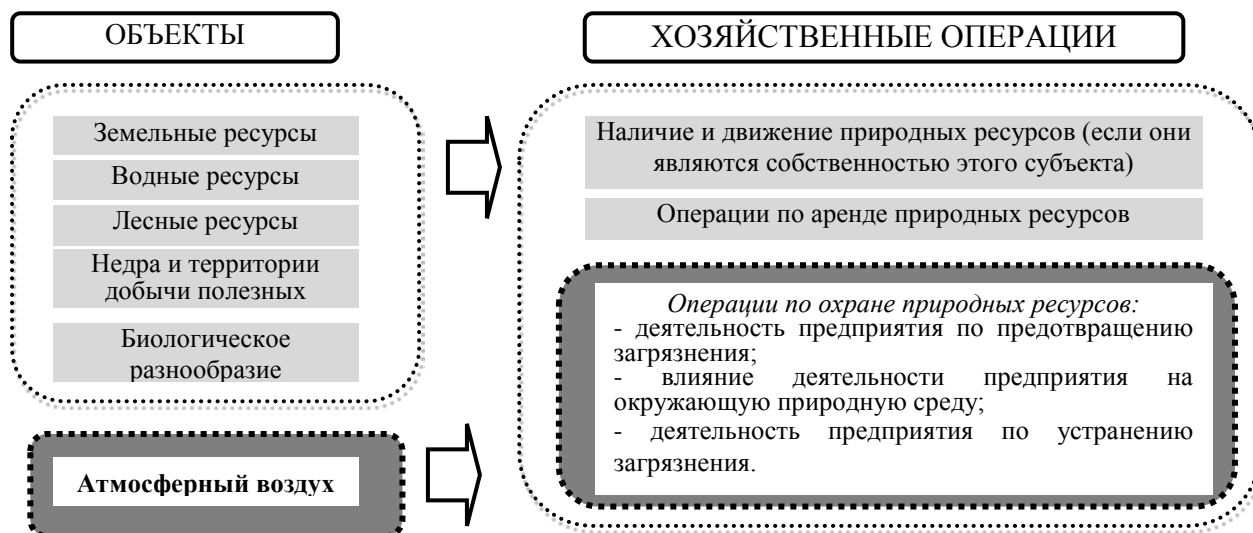


Рисунок 1 – Объекты и хозяйственные операции, подлежащие отражению в бухгалтерском учете субъекта хозяйствования

– разработать методические рекомендации по учету сырья и продукции с ГМО.

Отходы производства являются, с одной стороны, нежелательным последствием производства в связи с необходимостью осуществления затрат на их утилизацию, а с другой – источником дополнительного дохода при их переработке. Отходы производства являются активами предприятия, а система бухгалтерского учета должна предоставлять информацию о возникновении и движении отходов в процессе производства.

Производственные отходы на складе учитываются на счете 20

«Производственные запасы», в производстве – на счете 23 «Производство».

Ведение бухгалтерского учета по предложенным разрезам аналитики позволит формировать информацию об экологических обязательствах с целью эффективного управления предприятием. Экологические доходы как объект бухгалтерского учета менее очевидны, чем расходы, что связано с вероятностным, по мнению владельцев капитала, характером таких доходов. Другими словами, экологические расходы не совпадают во времени с экологическими доходами, разрыв между указанными событиями значительный. Это вызывает незначительную заинтересованность предприятий в экологической деятельности.

Еще одной причиной приведенного утверждения является отсутствие мгновенного экологического ущерба, то есть предприятие получает в текущем периоде прибыль и результатом своей деятельности формирует сложную экологическую, а, следовательно, и экономическую, ситуацию в стране и мире в целом. А расходы на устранение экологического вреда зачастую значительно превышают прибыль, полученную от загрязнения и уничтожения окружающей среды. Такая ситуация возникает при условии отсутствия экологической осведомленности собственников и работников предприятий.

Источниками экологических доходов являются: внедрение безотходного производства (эффект в виде экономии сырья и природных ресурсов); производство экологически чистой продукции (эффект формируется за счет ценообразования).

Вести бухгалтерский учет экологических доходов на отдельном счете нецелесообразно в связи со сложностью их идентификации. Выделить экологические доходы в сумме выручки от реализации возможно только в рамках внутривозвратного учета с применением компьютерной техники в пределах открытых аналитических счетов к счету 70 «Доходы от реализации». Экономия сырья можно определить в рамках анализа эффективности использования сырья и материалов. Доход в этом случае определяется как сумма следующих составляющих: стоимость сэкономленного сырья, сумма дохода от переработки производственных отходов. Указанные доходы возможно выделить также в рамках внутривозвратного учета.

Экономия природных ресурсов определяется на макроуровне и влияет на здоровье и благосостояние нации.

Отражение в бухгалтерском учете субъекта хозяйствования всех объектов, которые обеспечивают экологическую деятельность и результаты такой деятельности, осуществляется именно через экологические хозяйственные операции.

Выводы. Таким образом, существует объективная необходимость расширения объектов бухгалтерского учета и анализа классификации активов с целью организации и ведения бухгалтерского учета экологической деятельности субъекта хозяйствования. В этой связи необходимо выделять следующие объекты бухгалтерского учета: экологические затраты, природно-ресурсный потенциал, генетически модифицированные организмы, отходы производства, необоротные активы природоохранного назначения, экологические обязательства, экологические доходы, экологические хозяйственные операции, экологический эффект (прибыль, убыток).

Предложенная методика порядка организации и ведения выделенных объектов бухгалтерского учета позволит повысить качество управления экологической деятельностью.

Список литературы

1. Бычкова, С. М. Роль и значение экологического учета и аудита в рыночной экономике [Текст] / С. М. Бычкова, М. Ю. Егоров // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2001. – № 9. – С. 20–23.

ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОЛОГООРИЕНТИРОВАННЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ

Ю. С. Корнеева,

Е. В. Заричанская, ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Донецк

Постановка проблемы. В современных условиях основным субъектом как инвестиционной, так и природоохранной деятельности становятся самостоятельно хозяйствующие предприятия. Если раньше предприятия рассматривались исключительно как организационно-технологическое звено единого общественно-производственного процесса, то в ходе совершенствования производственных отношений они становятся в самостоятельным элементом, который должен вести хозяйство на принципах самокупаемости и самофинансирования, а также самостоятельно планировать свою деятельность, внедрять новые экотехнологии и осуществлять экологоориентированную деятельность. Специфика управления экологоориентированными инвестиционными проектами определяется их характером, сложностью, объемом финансирования, продолжительностью осуществления, степенью неопределенности результатов и множеством других факторов.

Анализ предшествующих исследований и публикаций.

Осуществление инвестиционной деятельности на уровне предприятий можно рассматривать, исходя из реализации основных функций механизма управления. Следует отметить, что вопрос об определении и классификации общих функций управления и методов их осуществления в литературе рассмотрены довольно подробно в работах И. А. Бланка, В. М. Хобты, В. В. Шеремета, А. А. Переседы и других ученых.

Цель исследования. Раскрыть специфику осуществления функций управления экологоориентированными инвестициями.

Основные результаты исследования. Согласно задачам, которые решаются в процессе любого управления, необходимо выделять пять основных функций процесса управления инвестициями, которые охватывают все взаимосвязанные действия: планирование инвестиций, организацию, контроль за реализацией, регулирование и мотивацию осуществления. Взаимосвязь между функциями можно представить циклической схемой (рисунок 1), в рамках которой движение от стадии планирования к контролю возможно лишь путем выполнения работ, связанных с организацией процесса и с мотивированием работников.

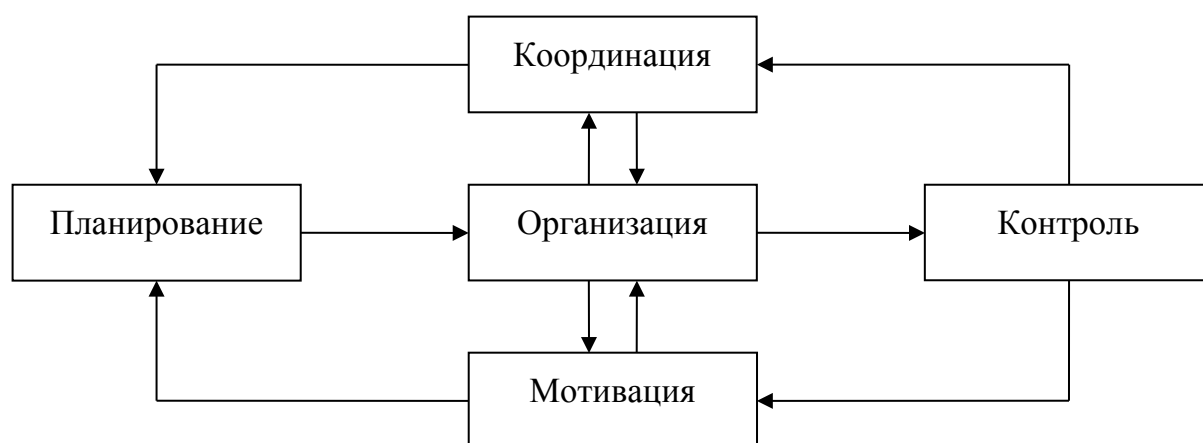


Рисунок 1 – Взаимосвязь функций управления

Начальным этапом является выдвижение инвестиционной идеи, которая связана с реализацией задач экологического менеджмента и должна отвечать инвестиционной политике предприятия, определяющей систему целей и задач в данной области.

Осуществление планирования традиционно включает постановку целей инвестиционного процесса и определения эффективных путей их достижения на основе принятых решений. Вместе с тем, несмотря на традиционность содержания этой функции, планирование инвестиций приобретает свои специфические особенности. Планы содержат перечень того, что должно быть сделано, определяют последовательность, объемы

ресурсов и время выполнения работ, необходимые для достижения поставленных целей. Например, при планировании обеспеченности проекта ресурсами анализируются источники, необходимое количество и качество ресурсов, а также альтернативные возможности замены природных ресурсов вторичными. Сам процесс планирования позволяет более четко формулировать целевые установки организации и использовать систему показателей деятельности, необходимую для контроля результатов. Кроме того, учитывая неустойчивый характер рыночной экономики, планы, которые составляются на предприятии, не могут быть директивными, а должны корректироваться согласно конкретной ситуации.

Основной формой планирования экологоориентированных инвестиций становится разработка бизнес-планов инвестиционных проектов, которые учитывают специфику объекта, а именно экологическую направленность. Планирование инвестиций всегда направлено на решение вопроса о целесообразности вложения средств. Поэтому решающее значение для разработки планов приобретает выполнение инвестиционных расчетов, которые охватывают разные периоды существования инвестиционных объектов.

В процессе планирования инвестиционного проекта осуществляется сбор и обработка информации технического, организационного, экономического, экологического, социального, коммерческого характера для выдвижения вариантов достижения поставленных целей и выявления факторов-ограничителей. Неотъемлемым элементом планирования инвестиций становится учет неопределенности, которому нужно уделять значительное внимание.

В любом случае для каждого альтернативного инвестиционного проекта формируется система целевых эколого-экономических показателей, выбор наиболее оптимального варианта является результатом расчетов эффективности по каждому из них. Каждый план, который составляется в организации, всегда проходит стадию организации – создания реальных условий для достижения запланированных эколого-экономических целей. Нередко это требует перестройки структуры производства и управление для того, чтобы повысить их гибкость и приспособленность к требованиям рыночной экономики и экологическим реалиям.

Важной задачей функции организация является создание условий для формирования такой культуры внутри организации, которая характеризуется высокой чувствительностью к изменениям и последствиям экологических решений, разработкам научно-технического прогресса, единым для всей организации ценностям. Здесь главное – это

работа с персоналом, развитие экологоориентированного стратегического мышления, предрасположенность к нововведениям и принятие ответственности за экологические последствия принимаемых решений.

Функция организации должна обеспечить создание условий для выполнения поставленных на стадии планирования целей и зависит от специфики, направленности, области реализации и других факторов.

Функция контроля направлена на обеспечение достижения в процессе организации инвестиционного проекта поставленных на этапе планирования целей оптимальными путями. Она включает:

- контроль соответствия целевых эколого-экономических показателей инвестиционного проекта стратегическим и тактическим целям предприятия;
- проверку достоверности и полноты информации, используемой для разработки инвестиционного проекта в сфере природопользования;
- контроль соответствия разработанных инвестиционных мер потенциальным техническим, технологическим, финансовым, экологическим, социальным, коммерческим возможностям предприятия;
- контроль правильности распределения прав, обязанностей и ответственности в ходе реализации экологоориентированных инвестиционных проектов между подразделениями предприятия;
- контроль за ходом осуществления инвестиционного проекта в сфере природопользования с поэтапным отслеживанием степени достижения предельных дифференцированных показателей согласно расчетным характеристикам его эффективности.

Выявление отклонения фактически достигнутых эколого-экономических показателей от расчетных является основой для мер корректирования хода осуществления экологоориентированного проекта и последующего анализа с определением причин отклонений. В общем процессе управления контроль выступает как элемент обратной связи, потому что по его данным производится корректирование ранее принятых решений, планов, норм и нормативов.

Главная задача координации – достижение согласованности в работе всех звеньев организации путем установления рациональных связей (коммуникаций) между ними. Характер этих связей может быть любым, потому что зависит от координирующих процессов. Кроме координации целей, задач и ресурсов необходимым является обеспечение заинтересованности подразделений в выполнении мероприятий по инвестиционному проекту.

Мотивация – представляет собой процесс, целью которого является активизация людей для осуществления эффективной деятельности и достижения определенных целей, поставленных в планах. Известно, что

мотивы разных видов деятельности являются сложным явлением и затрагивают разные аспекты. Эти вопросы рассматриваются подробно разными теориями мотивации. Не снижая роли социального и экологического аспектов, можно отметить, что основным стимулом осуществления инвестиции все же является получение прибыли. Учитывая преобладающее использование экономических методов управления в условиях рынка, важное значения приобретает выполнение инвестиционных расчетов и определение экономического эффекта. Мотивация играет решающее значение на всех стадиях осуществления инвестиции.

Выводы. Необходимо отметить, что с целью повышения эффективности управления экологоориентированными инвестициями необходимо разработать систему поощрения подразделений и отдельных работников за разработку инвестиционных идей и проектов экологической направленности, обеспечить возможность активного вовлечения персонала в процесс совершенствования технологических и производственных процессов, а также создавать внешние предпосылки для внедрения экологоориентированных мероприятий и технологий на предприятиях.

Список литературы

1. Бланк, И. А. Инвестиционный менеджмент: учебный курс для вузов [Текст] / И. А. Бланк. – К. : Ника – Центр: Эльга – Н, 2001. – 448с.
2. Хобта В. М. Управління інвестиціями: навчальний посібник. Вид. 2-ге, перероб. та доп. [Текст] / В. М. Хобта. – Донецьк : ДВНЗ «ДонНТУ», 2009. – 448 с.

УЧЕТ ХАРАКТЕРИСТИК СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

А. М. Пазина,

Т. Б. Надтока, ГОУВПО «Донецкий
национальный технический университет»,
г. Донецк

Постановка проблемы. Государственное регулирование в сфере охраны окружающей среды представляет собой важный элемент организационно-правового воздействия на рациональное использование природных ресурсов и охрану окружающей среды, обладающий необходимым механизмом такого воздействия.

Донецкая Народная Республика относится к наиболее экологически

напряженным регионам. Накопившиеся экологические проблемы в результате интенсивного использования природных ресурсов перешли к Республике по наследству. Решать эти проблемы приходится в условиях ведения боевых действий, ограниченного финансирования, с учетом необходимости наращивания экономического потенциала Донбасса.

Уменьшение экологических барьеров для субъектов хозяйствования в последние годы не ускорило экономический рост в Республике, а создало условия для поддержания устаревших технологий в ущерб переоснащению производства.

Одной из основных проблем на нынешнем этапе социально-экономического развития Донецкой Народной Республики является построение эффективной системы управления охраной окружающей среды и природопользованием, реализующей современные международно-признанные принципы и механизмы в данной области и обеспечивающей гармоничное развитие экономики и социальной сферы Республики.

С целью формирования системы нормирования воздействия на окружающую среду и совершенствования государственного регулирования в сфере охраны окружающей среды Законом Донецкой Народной Республики «Об охране окружающей среды» [1] предусмотрено разделение объектов хозяйственной и иной деятельности по значимости воздействия на окружающую среду. Разделение субъектов хозяйствования на категории должно быть направлено на решение ряда задач, в том числе на повышение контроля за опасными производственными объектами и, наоборот, на снижение контроля за объектами, оказывающими минимальное негативное воздействие на окружающую среду, на уменьшение неоправданных экономических издержек предприятий, на снижение нагрузки на контролирующие органы Республики, что является очень важным аспектом в существующих условиях становления молодого государства.

В указанных целях Законом «Об охране окружающей среды» предусмотрено разделение объектов, оказывающих негативное воздействие на окружающую среду, на три категории:

- объекты, оказывающие значительное негативное воздействие на окружающую среду и требующие применения наилучших доступных технологий – объекты I категории;
- объекты, оказывающие умеренное негативное воздействие на окружающую среду – объекты II категории;
- объекты, оказывающие незначительное негативное воздействие на окружающую среду – объекты III категории.

В части 4 статьи 6 Закона Донецкой Народной Республики «Об

охране окружающей среды» [1] говорится, что присвоение объекту, оказывающему негативное воздействие на окружающую среду, соответствующей категории осуществляется при его постановке на государственный учет объектов, оказывающих негативное воздействие на окружающую среду. Категория объекта может быть изменена при актуализации учетных сведений об объекте, оказывающем негативное воздействие на окружающую среду.

В части 3 статьи 6 вышеуказанного Закона определено, что критерии, на основании которых осуществляется отнесение объектов, оказывающих негативное воздействие на окружающую среду, к объектам I, II и III категорий, устанавливаются Советом Министров Донецкой Народной Республики. На данный момент такой нормативно-правовой документ окончательно не разработан и не утвержден, хотя имеется проект Постановления Совета Министров Донецкой Народной Республики «Об утверждении Критериев, на основании которых осуществляется отнесение объектов, оказывающих негативное воздействие на окружающую среду, к объектам I, II и III категории» (далее – Постановление).

Целью данной статьи является анализ Постановления и разработка механизма его реализации в системе государственного регулирования, стимулирующего субъект хозяйствования к улучшению охраны окружающей среды.

В проекте Постановления учитываются требования ч.1 и ч.2 ст.6 Закона Донецкой Народной Республики «Об охране окружающей среды» [1], а именно:

- уровни воздействия на окружающую среду видов хозяйственной и (или) иной деятельности (отрасль, часть отрасли, производство);
- уровень токсичности, канцерогенные и мутагенные свойства загрязняющих веществ, содержащихся в выбросах, сбросах загрязняющих веществ, а также классы опасности отходов производства и потребления;
- классификация промышленных объектов и производств;
- особенности осуществления деятельности в области использования атомной энергии.

При отнесении к объектам I категории учитывались виды производственной деятельности с конкретными показателями мощности, на которые распространяется действие Директивы Совета Европейского Союза 2008/1/ЕС «О комплексном предотвращении и контроле загрязнений» от 15.01.2008 [2].

Так, к объектам I категории относятся объекты отраслей (части отраслей, производства), характеризующиеся наибольшей степенью

загрязнения окружающей среды или осуществляющие выбросы, сбросы, содержащие наиболее опасные химические вещества или их соединения для здоровья населения и состояния окружающей среды.

К объектам II категории относятся объекты, оказывающие негативное воздействие на окружающую среду, которые не относятся к объектам I и III категорий.

К объектам III категории относятся объекты, подключенные к централизованным системам водоотведения и отводящие сточные воды, связанные с хозяйственно-бытовой деятельностью, на которых отсутствуют источники сбросов веществ и микроорганизмов в окружающую среду и стационарные источники выбросов вредных (загрязняющих) веществ в атмосферный воздух.

Таким образом, к объектам III категории отнесены социально значимые сферы деятельности (производства, услуги), характеризующиеся минимальными объемами (уровнями) воздействия на окружающую среду.

В разделе IV проекта Постановления устанавливается дифференциация субъектов хозяйствования по применению к ним мер государственного регулирования, а именно планового государственного экологического контроля. Данная норма позволяет снизить частоту контроля в сфере охраны окружающей среды для небольших предприятий, одновременно усилить контроль за крупными предприятиями, являющимися основными источниками загрязнения окружающей среды. На объектах, относящихся к I категории, государственный экологический контроль (надзор) осуществляется не чаще 1 раза в год; относящихся ко II категории – не чаще 1 раза в 2 года; к III категории – не чаще 1 раза в 3 года.

Следует отметить, что отнесение объектов к определенной категории должно быть тесно связано с необходимостью разработки программы производственного экологического контроля и закреплять разные требования в ней для каждой категории. Например, для разных категорий могут быть установлены разные сроки и уровни выполнения мероприятий по сокращению выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух, периодичность и частота производственного экологического контроля и т. д. Так, статьей 67 Закона Донецкой Народной Республики «Об охране окружающей среды» [1] предусматривается производственный контроль в сфере охраны окружающей среды (производственный экологический контроль), но без учета категории субъекта хозяйствования. С целью совершенствования государственного регулирования в сфере охраны окружающей среды предлагаем дополнить вышеуказанную статью Закона следующим пунктом: «Юридические лица и индивидуальные

предприниматели, осуществляющие хозяйственную и (или) иную деятельность на объектах I и II категорий, разрабатывают и утверждают программу производственного экологического контроля, осуществляют производственный экологический контроль в соответствии с установленными требованиями, документируют информацию и хранят данные, полученные по результатам осуществления производственного экологического контроля».

Выше приведенное дополнение будет мотивировать субъект хозяйствования к переходу на более низкую категорию, что и реализует право субъекта по части 4 статьи 6 Закона ДНР « Об охране окружающей среды» [1], когда категория объекта может быть изменена при актуализации учетных сведений об объекте, оказывающем негативное воздействие на окружающую среду.

Основной целью механизма по контролю и надзору за состоянием окружающей среды является обеспечение соблюдения юридическими лицами и гражданами требований законодательства Республики в сфере охраны окружающей среды, а ключевыми задачами – выявление, пресечение и предупреждение совершения физическими и юридическими лицами нарушений природоохранного законодательства; установления причин и условий, способствующих совершению правонарушений.

Выводы. Таким образом, конкретизируя требования к субъектам хозяйствования, возможно:

- усилить контроль за опасными производственными объектами;
- снизить контроль за объектами, оказывающими минимальное негативное воздействие на окружающую среду.

Более того, реализация данного предложения позволит уменьшить неоправданные экономические издержки как Республики (путем уменьшения нагрузки на уполномоченные органы), так и субъектов хозяйствования (субъекты хозяйствования, которые оказывают незначительное негативное воздействие будут освобождены от разработки и утверждения программ производственного экологического контроля, предоставления отчетности по ее выполнению).

Список литературы

1. Об охране окружающей среды Закона ДНР №I-38-ИНС принят Постановлением Народного Совета от 30.04.2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.glaveco.ru/zakon_38-ins_30042015/
2. Директива № 2008/1/ЕС Европейского Парламента и Совета о комплексном предотвращении и контроле загрязнений (кодифицированная версия) от 15.01.2008 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_b02

РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕ КАК ИННОВАЦИОННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Е. С. Белкина,

Е. В. Несмачная,

Е. В. Заричанская, ГОУВПО «Донецкий
национальный технический университет»,
г. Донецк

Постановка проблемы. Важной особенностью развития современной экономики является необходимость ускорения на предприятиях научно-технического прогресса, в основе которого лежат инновационные процессы, позволяющие вести непрерывное обновление производства на базе освоения достижений науки и техники. Приоритетным направлением таких процессов является внедрение ресурсосберегающих технологий, которые в свою очередь обеспечивают высокотехнологичное производство конкурентоспособной продукции в достаточном объеме для удовлетворения потребностей как внутри государства, так и за его пределами.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Вопросы рационального использования и потребления ресурсов, а также проблемы ресурсосбережения рассматривались в работах Е. В. Заричанской, С. Н. Крапивницкой, Т. А. Степановой, Л. Г. Мельника, М. П. Ковалко, С. П. Денисюка, Н. М. Потаповой и др. Авторами предложены подходы к обеспечению эффективности ресурсосбережения на макро-, мезо- и микроуровнях, способствующие экономическому стимулированию процессов сбережения ресурсов на предприятиях с помощью использования различных методов и инструментов.

Цель исследования – обоснование необходимости совершенствования модели экономики ресурсосберегающего типа.

Основные результаты исследования. Ресурсосбережение является одним из наиболее эффективных направлений инновационного развития экономики, объединяющим ключевые элементы производства: энергию, материалы и технологии. Основная роль ресурсосбережения заключается в снижении материалоемкости общественного производства, что особенно актуально для отечественных предприятий, ресурсоемкость продукции которых превышает мировой уровень более чем в два раза [1, с. 43].

Для большинства предприятий обеспечение решения этой проблемы представляется возможным при осуществлении таких мероприятий как:

- оптимизация структуры производства, наращивание объемов

продаж, выпуск инновационной продукции;

- повышение эффективности использования производственных ресурсов;

- внедрение инновационных ресурсосберегающих технологий производства и сбыта, а также апробация последних результатов научных исследований в сфере производства с целью повышения инновационного потенциала и конкурентоспособности отечественной продукции;

- формирование интеграционных структур, углубление интеграции отрасли деятельности предприятия и науки [2, с. 427].

Таким образом, ключевым фактором, определяющим возможности реализации ресурсосберегающего типа инновационной деятельности, является обеспеченность мощным ресурсным потенциалом, умноженным на уровень инновационного развития экономики. Данная стратегия экономического развития, которая заключается в оптимизации потребления и необходимости повышения эффективности использования ресурсов, должна рассматриваться в трех аспектах.

1. Ресурсосбережение как способ хозяйствования направленный на повышение эффективности использования ресурсов, привлекаемых в процесс общественного производства, за счет снижения удельных затрат ресурсов на единицу общественного блага.

2. Ресурсосбережение как воспроизводство природно-ресурсного потенциала территории, улучшения экологической ситуации и социально-экономических условий, привлечения альтернативных видов ресурсов, добыча и/или разработка которых имеет меньшее негативное воздействие на окружающую среду.

3. Ресурсосбережение как сфера экономических интересов субъекта хозяйствования определяет цель его деятельности, формирует стратегии развития, и устанавливает место в общественном разделении труда [3, с. 50–51].

Вместе с тем следует помнить, что многоаспектность ресурсосберегающей политики, различные проблемы, возникающие при управлении затратами предприятия, и многообразие факторов, определяющих результативность и адекватность этой деятельности, многочисленность пересечений функциональных связей между звеньями, обеспечивающими ресурсосбережение, требуют новых инновационно-инвестиционных ориентированных подходов, обладающих свойствами комплексности и системности.

Процессы ресурсосбережения в рамках отдельной экономической системы обуславливают необходимость не столько поиск и разработку мероприятий, направленных на рационализацию и оптимизацию ресурсопотребления, сколько предполагает совершенствование и

модернизацию комплексной модели экономики ресурсосберегающего типа, в частности, на уровне отдельного предприятия как действующего в реальном секторе экономики хозяйствующего субъекта. При этом данный подход должен исходить из последовательного учета факторов, критериев и принципов ресурсосбережения на всех уровнях управления, целенаправленного совершенствования действующих управленческих структур [4, с. 273].

Так как в современных условиях развития экономики происходят постоянные изменения принципов, факторов и критериев, влияющих как на деятельность предприятия, так и на само понятие ресурсоэффективного функционирования отрасли, то, прежде всего, следует проводить многосторонний текущий и стратегический анализ деятельности для предотвращения негативных последствий развития. Этот анализ включает:

- 1) анализ объемов производства и ресурсопотребления (состав и структура потребляемых материально-технических ресурсов);
- 2) оценку динамики изменения величины ресурсопотребления во времени и в пространстве;
- 3) выявление этапов и направлений движения ресурсов в рамках технологической цепочки производства продукции;
- 4) оценку степени учета и контроля за использованием ресурсов;
- 5) изучение уровня технико-технологической оснащенности производства и процента морального и физического износа основных производственных фондов [4, с. 273–274].

Следовательно, в процессе проведения анализа можно определить наметившиеся тенденции к нерациональному использованию ресурсов, характеризующиеся конкретными критериями приведенными на рисунке 1.

Таким образом, наиболее эффективным для предприятия является внедрение в производство инновационных технологий ресурсосберегающего типа для предотвращения возможных негативных явлений. На современном этапе развития предлагается создание концептуальной модели, включающей набор целей, задач и критериев, системы показателей, а также принципов их определения, образующих в едином комплексе методологию и алгоритм исследования. При составлении данного алгоритма следует учитывать динамику изменения издержек интеллектуальных ресурсов, сформированных по рассмотренным принципам процесса ресурсосбережения. Все это позволяет практически достичь целей и задач на всех уровнях управления. Именно инновационное развитие и активизация инновационной деятельности позволят обеспечить планомерное и устойчивое

экономическое развитие предприятия в долгосрочной перспективе. На этой основе возможно достичь эффективного использования и воспроизводства ресурсного потенциала, что в свою очередь создаст необходимые предпосылки перехода предприятий на более высокотехнологичный уровень, тем самым усилить конкурентные позиции товаропроизводителей не только на отечественных, но и на зарубежных рынках.

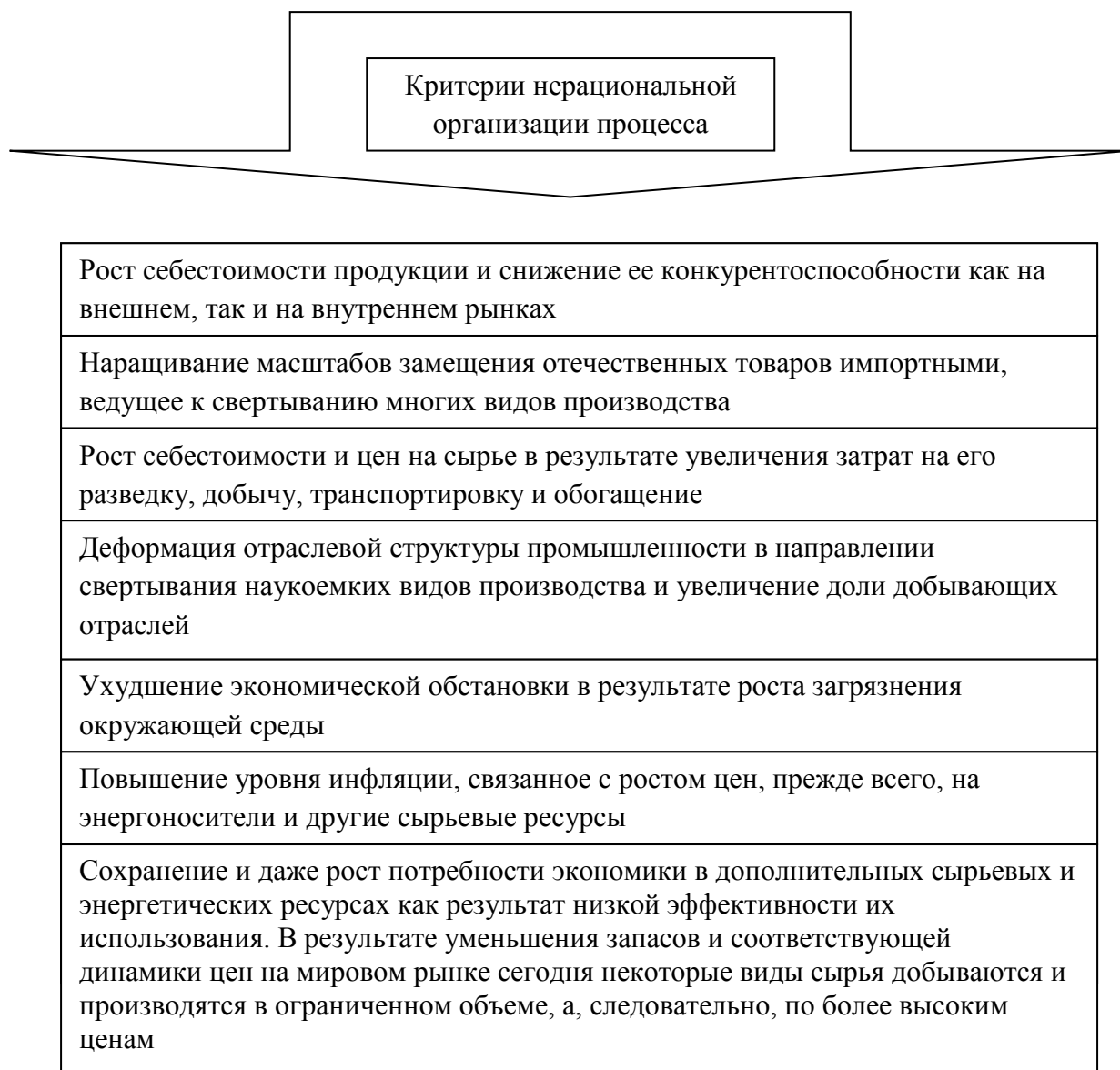


Рисунок 1 – Критерии нерациональной организации процесса ресурсопотребления в условиях современного хозяйствования [4, с 275].

Список литературы

1. Мацевитый, Ю. М. Концепция региональной политики энергосбережения [Текст] / Ю. М. Мацевитый, И. А. Немировский, Н. Г. Ганжа // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. – 2008. – № 3. – С. 43–49

2. Шумак, Ж. Г. Проблемы ресурсосбережения на предприятиях мясоперерабатывающей промышленности в контексте их инновационного развития [Текст] / Ж. Г. Шумак, О. В. Орешникова // Молодой ученый. – 2013. – № 5 – С. 427–430
3. Хадарцев, А. В. Инновационная деятельность как форма реализации политики ресурсосбережения региона [Текст] / А. В. Хадарцев // JSRP. – 2013. № 4 – с. 48–57
4. Лоскутов, С.А. Основные факторы, критерии и принципы ресурсосбережения в условиях современного хозяйствования [Текст] / С. А. Лоскутов // Вестник ВГУИТ. – 2015. № 2 (64). – С. 272–279.

ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Ю. В. Макарец, *Отдел образования,
спорта и туризма Рогачевского районного
исполнительного комитета
г. Рогачев*

Постановка проблемы. В условиях перманентного экономического развития перед человечеством возникают экологические проблемы различных масштабов, связанные с увеличением антропогенного воздействия на окружающую среду и дефицитом природных ресурсов. Однако, вместе с ростом вероятности глобального конфликта между экономической деятельностью человека и окружающей средой растут знания человечества об эколого-экономических отношениях и продолжается поиск практических путей решения существующих и потенциальных конфликтов. Концепция устойчивого экономического развития призвана объединить теоретические и практические наработки в сфере обеспечения дальнейшего гармоничного развития человечества.

Анализ предшествующих исследований и публикаций
Исследованию различных аспектов взаимосвязей экономики и окружающей среды в условиях ограниченности ресурсов и всевозрастающей экономической деятельности посвящены работы В. Вернадского, В. Вовка, Л. Мельника, В. Будкина, Б. Данилишина, А. Балацкого и др. Эколого-экономические вопросы рассматривают много иностранных ученых, среди которых Ж. Гросман, А. Крюгер, Г. Дейли, Д. Медоуз, Б. Коупленд, С. Тейлор, Дж. Франкель, Р. Петиг. Вместе с тем, эколого-экономические основы устойчивого экономического развития требуют дополнительного исследования, в частности в сфере систематизации уже существующих наработок, и воплощения их в жизнь.

Целью исследования является рассмотрение основных теорий и концепций, касающихся взаимосвязи экономики и окружающей среды в

условиях ограниченности ресурсов и всевозрастающей экономической деятельности.

Основные результаты исследования. Мы живем в эпоху, когда человечество охватило своей деятельностью всю планету. Впервые в истории интересы общественности определяют социально-экономическое развитие, возникает вопрос о переустройстве Биосферы в интересах свободно мыслящего человечества как единого целого. В этой связи современные эколого-экономические проблемы приобрели глобальный характер. Экологическая система по причине больших масштабов мировой экономики стала эколого-экономической и оказалась заложником человеческой деятельности.

Особенностью современного эколого-экономического кризиса является его глобальный характер – большинство эколого-экономических проблем является мировыми (глобальное потепление, загрязнение воздуха и вод, сокращение биоразнообразия, истощение природных ресурсов, эпидемии и т.д.).

Кризис в отношениях человечества и окружающей среды предусмотрел еще Т. Мальтус [1] в конце 18 века. Он утверждал, что человеческое население растет в геометрической прогрессии, в то время как количество продуктов питания – в арифметической. Поэтому при сохранении существующих темпов роста численности населения неизбежно встанет вопрос продовольственного кризиса.

Вопреки Т. Мальтусу, С. Подолинский [2] считал, что рост численности населения на Земле вместе с увеличением производительности труда приведет к накоплению энергии, что будет означать прогресс для человечества. Развивая данную теорию, он впервые связал экономику с природной средой.

В 1956 г. М. Кинг Губерт высказал мнение о том, что добыча ископаемого топлива в определенном регионе со временем будет происходить сначала растущими темпами до определенного переломного момента, после которого наступит спад. Позже ученые применяли кривую Губерта для анализа использования некоторых возобновимых ресурсов, использование которых происходит быстрее, чем восстановление. Проблема заключается в том, что темпы использования возобновимых ресурсов не должны превышать темпов их восстановления, а темпы истощения невозобновимых – темпов нахождения восстанавливаемого заменителя этих ресурсов.

Примером оптимистичного отношения к экономическому развитию и его последствий для окружающей среды можно назвать экологическую кривую Кузнеця (впоследствии она повлияла на становление концепции устойчивого развития). В 1955 г. Саймон Кузнец обнаружил, что с

экономическим развитием неравномерность доходов сначала возрастает, а затем, с последующим развитием, уравнивается [3].

Понятие экологической кривой Кузнеця появилось в начале 90-х годов XX в. благодаря передовым исследованиям Жене Гросмана и Алана Крюгера [3]. Ее суть заключается в том, что при росте дохода на душу населения, загрязнения и другие виды деградации окружающей среды сначала растут, а позже, после достижения определенного уровня благосостояния, уменьшаются.

Гипотетическими причинами, которые вызывают обратную U-образную форму зависимости между доходом и состоянием окружающей среды, являются вызванные ростом доходов изменения в композиции производства и потребления; изменения предпочтений относительно экологического качества; изменения институтов, необходимых для интернационализации экстерналий; возрастающая отдача от масштаба, связанная со снижением загрязнения [6].

Докладчики Римского клуба, которые одними из первых привлекли внимание мировой общественности к возможной глобальной экологической катастрофе, сомневались в возможности сохранения существующих темпов экономического роста без ухудшения экологической ситуации. В основу данной концепции были положены исследования, проведенные под руководством Д. Медоуза в работе «Пределы роста». Ученые высказали мнение о том, что человечество должно начать «контролируемый упорядоченный переход от роста к глобальному равновесию» [4].

В 1974 г. М. Месаровичем и Э. Пестелем была предложена идея «органического роста» в докладе «Человечество на перепутье». Они учли существующие различия между странами и выделили 10 регионов. По их мнению, для некоторых из них развитие необходимо, другим следует достичь равновесия, а третьим – снизить уровень развития в определенных сферах.

Занимаясь вопросами устойчивого развития Л. Мельник, пришел к оптимистичному выводу о том, что в мире происходят процессы экологизации и совершенствования эколого-экономических систем. При этом он считает устойчивое развитие «одной из утопий человечества, которая позволяет бесконечно фантазировать о конкретных целевых ориентирах, путях и средствах приближения к конечной цели» [5].

Теорию устойчивого развития в настоящее время можно считать доминирующей, хотя не все ученые придерживались мнения о том, что экономическое развитие может коррелировать с сохранением окружающей среды.

Эколого-экономический кризис способствует пересмотру самого

понятия развития. Скептики общепринятых показателей развития стран по объему ВВП или другим экономическим показателям указывают на ограниченность такого подхода и несоответствие его потребностям современного общества. В качестве альтернативы был предложен ряд показателей, учитывающих больше критериев, в частности экологический. Среди них Индекс устойчивого экономического благосостояния (ISEW) Клиффорда Коба, Индекс человеческого развития, используемый в Программе развития ООН (UNDP), Индикатор подлинного прогресса (GPI), который предложили Герман Дейли и Джон Коб. Последний показатель учитывает реальный доход на душу населения, баланс распределения, качество жизни, стоимость неоплачиваемого труда, истощение природных ресурсов и ущерб окружающей среде.

Такая переоценка критериев развития предлагается как один из необходимых шагов для выхода из эколого-экономического кризиса, поскольку способствует изменению целей развития.

Выводы. Ученые в настоящее время не пришли к единому решению эколого-экономических проблем. Во многих сферах международной экономической деятельности внедряются эффективные меры, направленные против конкретных видов экологической деградации. Но по причине глобализации современного мира и глобального характера самих экологических проблем этих мероприятий недостаточно. Некоторые ученые полагают, что в условиях экономического роста экологические проблемы решаются сами собой, другие, наоборот, видят выход в отказе от экономического роста и переходе к глобальному равновесию.

Так или иначе, выход из эколого-экономического кризиса не обязательно должен быть реализован путем отказа от развития, однако в свете переосмысления эколого-экономических зависимостей уровень развития не может измеряться только лишь объемом ВВП. Наибольшее распространение и поддержку в современном мире приобрела компромиссная идея устойчивого развития, которая не исключает экономического роста, при этом предусматривая сохранение окружающей среды.

Список литературы

1. Мальтус, Т. Р. Исследование закона народонаселения [Текст] / Т. Р. Мальтус; пер. с англ. В. Шовкун. – К. : Основы, 1998. – 535с.
2. Подолинский, С. А. Труд человека и его отношение к распределению энергии [Текст] / С. А. Подолинский – М.: Белые Альвы, 2005. – 160 с.
3. Дружинин, П. В. Влияние развития экономик и на окружающую среду [Текст] / П. В. Дружинин, Г. Т. Шкиперова // Труды Карельского научного центра РАН. – 2012. – № 6. – С. 106–114.
4. Пределы роста / [Медоуз Д. Х., Медоуз Д.Л., Рандерс Й., Беренс В.В.]; пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ, 1991. – 206 с.

5. Мельник, Л. Г. Экономика развития [Текст] : уч. пособие / Л. Г. Мельник. – Сумы : Университетская книга, 2000. – 450 с.
6. Confronting the Environmental Kuznets Curve [Text] / S. Dasgupta, B. Laplante, H. Wang, D. Wheeler // Journal of Economic Perspectives. – 2002. – Vol. 16(1). – P. 147–168.

ФОРСАЙТ И ДОРОЖНЫЕ КАРТЫ В СФЕРЕ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ

А. А. Смирнов,

Е. В. Заричанская, ГОУВПО «Донецкий
национальный технический университет»,
г. Донецк

Постановка проблемы. Обеспечение энергосбережением в настоящее время является самой актуальной проблемой будущего развития и стабильности. В целом потребление энергии в мире постоянно растет на фоне высокой конкуренции на энергоресурсы, нестабильности в регионах их добычи, непредсказуемого изменения цен на них, а также жестких требований экологической эффективности. Перечисленные факторы являются общемировыми и создают серьезный стимул для создания эффективных мер экономии энергоресурсов.

Лавров В. и Карасев О. отмечают, что за последние 50 лет выросла доля потребления эффективных видов органического топлива, и составляет 80 % мировой энергетики. Преодоление проблем ресурсоемкой энергетики в XXI ст. возможно посредством перехода к новой парадигме мирового развития с приоритетом энергосбережения, инновационных технологий и экологии [1].

В России первоочередной задачей экономического развития является уменьшение темпов энергопотребления. Частные структуры и государственные ведомства совместными усилиями стараются совершенствовать производство и распределение энергии, увеличивать финансирование данной сферы, внедрять новые технологии.

В формировании глобальных стратегий развития энергоэффективной сферы используется метод долгосрочного планирования – форсайт.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Проблемы энергетики и энергосбережения, использование методов форсайт и дорожных карт для повышения энергоэффективности рассматривались в работах О. Карасева, В. Лаврова, Л. Мухаметова, И. Ахметова, Ю. Зацаринна и др.

Целью исследования является исследование сущности проектов

форсайта и дорожных карт, которые являются платформой для совместного обсуждения и выявления актуальных проблем в сфере энергосбережения.

Основные результаты исследования. В России форсайт является относительно новым подходом долгосрочного прогнозирования и применяется для создания основных направлений в сфере экономики, технологий и науки. На основе результатов, полученных путем такого инструмента проектов, создаются специальные дорожные карты. Целью таких проектов считается определение стратегической направленности, которая касается новых исследований и технологий, которые, в свою очередь, в будущем должны приносить максимально возможные экономико-социальные блага.

На данный момент существует опыт реализации крупномасштабных форсайт-исследований в сфере энергосбережения и основных энергосберегающих технологий. Ряд таких проектов формируется и внедряется Государственным университетом – «Высшая школа экономики» (ГУ «ВШЭ»).

Разработка основных направлений развития технологий, техники и науки входит в число форсайт-проектов ГУ «ВШЭ», в создании которых принимали участие авторитетные ученые академических и отраслевых институтов, промышленных предприятий. Основной перечень разработок постоянно обновляется с учетом глобальных тенденций развития.

Президент Российской Федерации утвердил восемь направлений, на которые необходимо сделать основной упор, в том числе направление «Энергетика и энергосбережение», которое включает технологии направленные на повышение энергосбережения:

- водородная энергетика;
- атомная энергетика, работа с отработавшим ядерным топливом и радиоактивными отходами;
- возобновляемые источники энергии;
- создание энергоэффективных двигателей [1].

Проблемы развития энергетической отрасли рассматриваются в крупном форсайт-проекте «Долгосрочный прогноз научно-технологического развития Российской Федерации до 2025 г.». Цель проекта состоит в определении основных стратегических направлений развития России, которые обеспечат устойчивый рост национальной конкуренции в долгосрочной перспективе.

В ГУ «ВШЭ» были проведены исследования с участием свыше 2000 экспертов из 40 регионов страны, которые в сфере энергосбережения рассматривали вопросы, связанные с:

- технологией создания энергосберегающих систем;

- технологией совершенства атомной энергетики;
- производством энергии с использованием органического топлива;
- технологией новых и возобновляемых источников энергии [1].

Это позволило дать оценку перспективам развития научно-технологических возможностей России, включая глобальные тенденции. Также были определены важные направления повышения конкурентоспособности российских производителей. Благодаря ведущим экспертам были разработаны направления в энергосбережении, которые имеют для страны наибольшую важность, установлены сроки получения принципиальных научных решений.

Метод дорожных карт широко применяется в мире с целью решения задач по созданию стратегий увеличения устойчивости энергетической системы. Дорожная карта – это обобщающий документ, отражающий многоуровневую систему глобального развития определенной области в рамках единой временной шкалы и содержит показатели эффективности перспективных технологий, обладающих высоким потенциалом спроса и привлекательными потребительскими свойствами [2].

Дорожные карты в энергетической сфере являются механизмом формирования технологических портфолио, которые необходимы для преодоления экологических и ресурсных ограничений в топливно-энергетическом комплексе. Подобные проекты развиваются благодаря органам государственной власти и субъектам корпоративного сектора.

В Европейском Союзе были разработаны несколько дорожных карт в сфере энергетики: «Roadmap 2050», «Renewable Energy Technology Roadmap – 20 % by 2020», «A Roadmap for Europe «Better Buildings through Energy Efficiency» [1].

Европейский климатический фонд инициировал создание дорожной карты «Roadmap 2050», целью которой является проведение практико-ориентированного и объективного анализа маршрутов для обеспечения энергобезопасности Европы. В данной карте особое внимание уделено разработке стратегии по снижению потребления углеводородных ресурсов в европейской энергетике. Ассоциацией европейских производителей теплоизоляционных материалов было инициировано создание карты для определенного сегмента потребления энергии «A Roadmap for Europe «Better Buildings through Energy Efficiency». Данный документ направлен на обеспечение увеличения энергоэффективности зданий различных типов.

Определенные проекты по разработке дорожных карт для энергетической сферы также реализуются в России. Примером можно считать масштабный проект ГУ «ВШЭ», который был заказан Государственной корпорации «Роснано». В данном проекте

разрабатывались 9 дорожных карт для разных областей применения, в том числе, энергосбережение. Коллективом проекта разработана и поддерживается концепция интегрированных дорожных карт, описывающих во взаимосвязи два аспекта будущего развития – научно-технологический и рыночный.

Элементы карты, описывают факторы научно-технологического предложения, которые в совокупности должны дать ответ на вопросы:

– кто выступает разработчиком, производителем и потребителем инновационных продуктов;

– какие новые возможности развития отрасли или компании открываются с применением инновационных технологий?

– какие сроки даются для появления принципиально новых научных и технологических решений, влияющих на развитие сферы?

– какие новые технологии возможно применить в производственном процессе в долгосрочной перспективе? [1].

Взаимодействие и развитие различных участников рынков требует применения энергоэффективных технологий. В процессе создания дорожных карт ключевой задачей является целенаправленная организация подобного взаимодействия.

Выводы. Форсайт и дорожные карты формируют инновационные стратегии развития энергоэффективной сферы с учетом мнения всех основных действующих лиц. Форсайт определяет самые перспективные энергетические технологии, оценивает приоритетные направления их использования. С целью принятия обдуманных управленческих решений с сфере энергоэффективности необходимо постоянно обновлять подобные разработки с привлечением ведущих отраслевых организаций.

Список литературы

1. Карасев, О. Форсайт и дорожные карты в сфере энергосбережения и повышения энергоэффективности [Текст] / О. Карасев, В. Лавров // Информационные ресурсы России. – 2010. – № 4. – С. 18–23.
2. Мухаметова, Л. Дорожные карты в энергетике [Текст] / Л. Мухаметова, И. Ахметова, Ю. Зацаринна. // Вестник Казанского технологического университета. – 2014. – № 3. – С. 81–84.

ПРОБЛЕМЫ И СПОСОБЫ ЭКОЛОГИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Н. С. Сидляр,

Е. В. Заричанская, ГОУВПО «Донецкий
национальный технический университет»,
г. Донецк

Постановка проблемы. Как показывает экономическая практика во всем мире, каждая из стран старается наиболее точно внедрить в свою экономику концепцию устойчивого развития. В рамках данной концепции политика ресурсо- и энергосбережения анонсируется как кратчайший и наиболее действенный способ решения всеобъемлющих, нарастающих проблем экологии в социально-экономических системах.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Проблемы экологизации промышленных предприятий рассматривались в работах Г. Дейли, Р. Констанзы, Р. Коуза, Д. Медоуза, А. Пигу и др. Теоретико-методологические положения оценки экономической эффективности производства освещены в трудах П. Г. Бунича, Э. Вайцзеккера, К. Г. Гофмана, Д. С. Львова, В. А. Медведева. Однако единый выход из сложившейся экологически негативной ситуации не был найден, что обусловило необходимость дальнейших исследований в этой области.

Целью исследования является выявление проблем, касающихся экологизации промышленных предприятий.

Основные результаты исследования. Улучшение качества окружающей природной среды связано с необходимостью решения комплекса экологических проблем во всем общественном производстве страны.

Проблемы экологического характера тесно связаны с негативными последствиями нарушения ритма работы промышленных предприятий. Ухудшающееся состояние природного потенциала препятствует нормальному воспроизводству общественного продукта, а также вызывает необратимые последствия, ухудшая тем самым условия хозяйственной деятельности, а также нарушая нормальное воспроизводство рабочей силы.

За последние десятилетия в атмосферу от всевозможных отраслей производства поступило большое количество веществ, загрязняющих природную среду, и распределилось в порядке, приведенном в таблице 1.

Таблица 1

Структура мирового загрязнения атмосферы

Отрасли производства	Доля загрязнения
Металлургия черная и цветная	35 %
Теплоэнергетика	27 %
Нефтеперерабатывающая и химическая промышленность	17 %
Автомобильный транспорт	13 %
Остальные отрасли	8 %

Это обусловлено значительными экологическими проблемами, которые заключаются в следующем. Если рассматривать промышленные предприятия, то наиболее загрязняющими из них принято считать отрасли энергетики, металлургии, химической и нефтеперерабатывающей промышленности. В результате их деятельности и активности в атмосферу попадают углеводороды, диоксид серы, оксиды азота, а также сероводород и не менее опасные для жизни человека аммиак, фенол, ацетон, бензол. Та же тенденция прослеживается и относительно Донецкого региона. Так, в 2015 году доля загрязнений от деятельности промышленных предприятий составила 69 % от всеобщего загрязнения атмосферы. Если опираться на анализ зависимости объемов выбросов загрязняющих веществ от роста основного экономического показателя – валового внутреннего продукта (ВВП) (таблица 2), то прослеживается тенденция увеличения загрязняющих веществ и роста ВВП.

Таблица 2

Динамика изменения объемов выбросов и ВВП

Показатели	2012	2013	2014	2015
Выбросы вредных веществ в атмосферу стационарными источниками				
Количество загрязняющих предприятий, ед.	14943	15414	15608	14677
Объемы выбросов, тыс. т	3959,4	4054,8	4075,0	4092,2
Выброшено в среднем одним предприятием, т	277,0	264,3	261,3	278,9
Валовой внутренний продукт				
Валовой внутренний продукт, млрд грн	170,1	204,2	225,8	264,2
Объем выбросов на 1 млрд грн ВВП, тыс. т	23,27	19,86	18,04	15,49

Статистика общегосударственной деятельности свидетельствует о том, что в Донецком регионе на данный момент наблюдается критическое состояние окружающей среды, а экологическая нагрузка превышает уровень развитых стран приблизительно в 4–5 раз, о чем говорит и свидетельствует сокращение малоотходных, ресурсосберегающих и

безотходных производств.

Образование значительного количества отходов свидетельствует о снижении эффективности промышленного производства, которое вследствие использования природных ресурсов, достигает отметки в 7 %, остальные же 93 % – бесследно исчезают.

К списку потенциально опасных производств можно причислить те, нарушение деятельности которых может привести к существенным социально-экономическим и тяжелым экологическим последствиям. В среднем в Донецком регионе на 1 м² территории приходится 2,8 человека производственного персонала промышленности, которые занятого на техногенноопасных объектах.

Экологические проблемы требуют устранения самой причины их возникновения, для достижения чего необходимо внедрить концепцию экологизации производства.

Одной из наиболее значительных причин обострения экологических проблем можно по праву считать инфляцию и амортизационную политику. По причине наличия данных составляющих предприятия не могут аккумулировать денежные средства для природоохранных целей, что сдерживает процессы экологизации промышленного производства.

Проведение экологизации производства возможно осуществить несколькими способами. К первому относится полная экологизация всего промышленного цикла производства, осуществление которого предусматривает использование чистых видов топлива, технологий, а также высокоэффективного очистного оборудования с последующей утилизацией отходов. Реализация данного мероприятия связана со значительными затратами и продолжительными сроками внедрения. Второй способ основан на экологизации полной системы управления производственным комплексом путем учета экологических факторов в используемых ею элементах. Данный подход является весьма действенным и не требует больших капитальных вложений, при достижении которого проявляется повышение эффективности природоохранной деятельности предприятий.

Для рационального использования природных ресурсов, предотвращения загрязнения окружающей среды и устранения его последствий, необходимо экологизировать все сферы общественного производства. Для этого необходимо отказаться от остаточного принципа выделения ресурсов на сохранение окружающей среды и повышения доли расходов на эти цели, а также от производства, на котором невозможно контролировать состояние природных систем.

На уровне промышленной деятельности предприятий экологизация производства предусматривает следующее:

- экологизацию произведенной продукции, что предполагает разработку таких видов, при производстве которой наносится минимальный ущерб окружающей среде;
- внедрение экологических технологий производства, а также комплексное действие в результате появления безотходных и малоотходных технологий выпуска продукции;
- разработку новых вариантов получения продукции из отходов производства.

Экологизацию промышленного предприятия необходимо представлять, как тесную взаимосвязь технико-организационного уровня предприятия и результатов исследования совокупности экологических и экономических показателей. Для наиболее эффективного и успешного функционирования предприятия необходимо получать информацию о результатах его деятельности на основе сравнения с качественными и количественными показателями других отраслей и сфер производства.

В целом, концепция экологизации производства выделяет две стороны данного процесса. С одной стороны стоит сокращение или стабильное потребление природных ресурсов, а также рост показателей экономики вследствие совершенствования технологий; с другой – внедрение малоотходных или безотходных производств выпускаемой продукции, использование методики «вторичного сырья».

Выводы. На данный момент существует значительное количество экологических проблем, которые обусловлены деятельностью промышленных предприятий. Как способ устранения причины данных проблем, можно рассматривать внедрение концепции экологизации промышленности. Однако следует учитывать, что экологизацию промышленного производства необходимо рассматривать комплексно. При этом под комплексной экологизацией производства продукции подразумевается совокупность методов, а также видов хозяйственной деятельности, обеспечивающих равновесие эколого-экономической системы во взаимосвязи с производственными ресурсами и конечными экологическими и финансовыми результатами деятельности. Так как проблема загрязнения окружающей среды в результате деятельности предприятия не устранена, данный вопрос требует проведения дополнительных научных исследований относительно экологизации производства.

Список литературы

1. Мельник, Л. Г. Экологическая экономика [Текст] : учеб. пособие / Л. Г. Мельник. ИТД «Университетская книга». – Сумы, 2003. – 348 с.
2. Акимова, Т. А. Экология [Текст] : учеб. пособие / Т. А. Акимова, В. В. Хаскин. – ЮНИТИ, 1998. – 455 с.

3. Выварец, А. Д. Концептуальные основы формирования механизма оценки эколого-экономической эффективности безотходных производств [Текст] / А. Д. Выварец, А. М. Полянский // Журнал «Российское предпринимательство». – Москва : Креативная экономика, 2007. – № 2. – С. 143–146.
4. Белик, И. С. Проблемы формирования экологически обеспеченной стратегии развития предприятия [Текст] И. С. Белик // Вестник УГТУ–УПИ. Серия: Экономика и управление. – Екатеринбург : УрФУ, 2011. – № 3. – С. 119–126.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ РЕСУРСОБЕСПЕЧЕНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

К. О. Редько,

*Е. В. Заричанская, ГОУ ВПО «Донецкий
национальный технический университет»,
г. Донецк*

Постановка проблемы. Сложившиеся на современном рынке условия высокой конкуренции стимулируют предприятия к активному поиску новых способов и возможностей снижения затрат материальных ресурсов на единицу реализуемой продукции. Создание долговременного конкурентного преимущества по затратам выходит за рамки отдельного предприятия и предполагает сотрудничество с поставщиками материальных ресурсов, организациями рыночной и логистической инфраструктуры, IT-компаниями, промоутерами и посредниками, доводящими готовую продукцию до конечных потребителей. Это соответствует фундаментальному положению теории стратегического управления о том, что конкурентоспособность компании, с точки зрения затрат, зависит не только от издержек, связанных с работой самой компании, но и от затрат поставщиков каналов распределения [1].

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Весомый вклад в решение вопросов ресурсного обеспечения процессов развития предприятий внесли работы следующих авторов: О. Попова, И. Ягнюк, В. Момот, О. Мартякова, Д. Норт, Дж. Стиглиц, Д. Харрисон и др.

Целью исследования является обоснование необходимости управления ресурсообеспечением для повышения конкурентоспособности предприятия.

Основные результаты исследования. Традиционный подход, когда предприятие для достижения успеха рассматривает в качестве конкурентов не только предприятия, но и своих покупателей и поставщиков, отходит в прошлое. Управление логистикой, производством

и дистрибуцией как обособленными частями приводит к увеличению совокупных затрат времени и ресурсов предприятия, тем самым удлиняя цикл заказа. В условиях широкого выбора товаров, соответствующих всем потребностям потребителей, применение традиционного подхода приводит к уменьшению конкурентоспособности предприятий.

Способы использования материальных ресурсов на предприятиях России в большинстве своем традиционные. Не учитывается возможность оптимизации производства при помощи эффективного управления цепями поставок.

Цепь поставок представляет собой совокупность организаций, вовлеченных в различные процессы и виды деятельности, направленные на создание ценности в виде товаров или услуг для конечного потребителя [1].

Цепь поставок плотно связана с цепочкой ценности. Портер отмечает, что благодаря цепочке ценности, всю деятельность фирмы можно разделить на различные категории. Действия фирмы могут быть двух видов: непосредственно связанные с производством, сбытом определенного товара или услуги, а также всеобъемлющие функции, такие как поиск капитала и принятие решений [2]. Управление цепочкой поставок как целостной системой, позволяет исключить из нее ненужные операции.

Разрабатывая стратегию развития бизнеса в рамках цепи поставок, следует уделить большое внимание уровню использования материальных ресурсов в ее звеньях. При прочих равных условиях, предприятия выпускающие идентичную продукцию, могут иметь различные материальные затраты. Система использования предприятием материальных ресурсов включает в себя обеспечение и потребление при производстве и реализации товаров или услуг. В рамках снабжения материальные ресурсы закупаются, доставляются, хранятся и передаются в производство с тем, чтобы создать максимально благоприятные условия для производственного процесса, не превышая заданный уровень затрат. В свою очередь, производственное использование материальных ресурсов предполагает такую их переработку, чтобы производимая из них готовая продукция, с одной стороны, соответствовала требованиям покупателей, а с другой – укладывалась по стоимости в заданный уровень издержек.

Разрабатывая стратегию ресурсообеспечения, следует учитывать три основных направления рационализации использования материальных ресурсов: экономическое, технико-технологическое и организационное.

В рамках снабжения экономическое направление рационализации использования материальных ресурсов проявляется, во-первых, в выборе поставщиков, во-вторых, в характере отношений между ними и

промышленным предприятием, и, в-третьих, в применяемой системе финансирования закупок материальных ресурсов. Выбор поставщиков предполагает, что каждое предприятие в условиях рыночной системы хозяйствования стремится создать эффективный механизм отбора кандидатов на поставку материальных ресурсов, позволяющий минимизировать денежные затраты предприятия на получение материальных ресурсов из внешних источников. Предприятию, формируя круг поставщиков материальных ресурсов, важно выбрать оптимальный характер отношений с ними.

К экономическому направлению рационализации материалообеспечения следует отнести выбор системы финансирования закупок материальных ресурсов. От того, на каких условиях привлекает предприятие денежные средства для приобретения материальных ресурсов, будет зависеть, в конечном счете, во сколько обойдутся предприятию материальные ресурсы.

Техническое направление рационализации поставок связано с модернизацией и внедрением новой техники и технологии транспортировки, погрузки-разгрузки и хранения материальных ресурсов, позволяющих снизить удельные материальные затраты во всей цепи поставок.

В отличие от экономического направления рационализации поставок, техническое уменьшает не только денежные затраты предприятия на заготовку материальных ресурсов, но может создавать условия для снижения потерь материальных ресурсов в процессе погрузки-выгрузки, транспортировки и хранения.

Уменьшение денежных затрат на поставку и объема заготавливаемых материальных ресурсов на единицу готовой продукции может быть получено за счет организационного направления рационализации снабжения.

К организационному направлению рационализации обеспечения предприятия материальными ресурсами относится формирование адаптируемой к внешним и внутренним условиям модели управления закупками и транспортно-заготовительным процессом на предприятии.

Техническое направление рационализации использования материальных ресурсов в процессе производства включает:

- совершенствование конструкции и снижение веса изделий за счет повышения их единичной мощности, надежности, долговечности, установления оптимальных запасов прочности, использования компактных кинематических схем машин и механизмов;

- разработку и применение экономичных видов и улучшенного качества материалов;

– совершенствование технологических процессов за счет внедрения в производство малоотходной технологии;

– вовлечение в производство вторичных ресурсов.

Мероприятия, относящиеся к перечисленным группам, позволяют уменьшить расход материальных ресурсов и, соответственно, снизить материальные затраты. Следует учитывать, что осуществление многих из них предполагает дополнительные инвестиции на приобретение оборудования и переквалификацию персонала.

На начальном этапе предприятие вкладывает определенные средства в ресурсосберегающую технику и технологию, с тем, чтобы после их освоения снизить материальные затраты на производство. Соответственно, планируя реализовать тот или иной, требующий инвестиций, технический ресурсосберегающий проект, предприятию следует учитывать его эффективность, срок окупаемости инвестиций и, сопоставив их с показателями альтернативных вариантов вложения средств и убедившись в эффективности, принимать позитивное решение.

Рассматриваемое направление охватывает совершенствование механизма управления производственным использованием материальных ресурсов. От того, насколько обоснованы системы планирования, нормирования, оперативный контроль за объемом, структура материального потока, потребление материальных ресурсов на каждом рабочем месте, зависит уровень производственного использования материальных ресурсов. Удельный расход материальных ресурсов может быть существенно снижен, если на предприятии будет сформирована гибкая система реагирования на появляющиеся ресурсосберегающие разработки и отбора наиболее эффективных из них. В случае позитивного решения о внедрении той или иной разработки система управления материальными ресурсами должна согласовать порядок финансирования работ по ее включению в производственный процесс, переквалификации персонала в соответствии с новыми условиями производства, а также изменения норм расхода материалов в производстве по мере освоения нововведения.

Выводы. Как следует из изложенного, техническое и организационное направления рационализации использования материальных ресурсов позволяют предприятию снизить удельные затраты материальных ресурсов как в стоимостном, так и в натуральном выражении, а экономическое – связано с уменьшением денежных затрат предприятия на материальные ресурсы. Организовать рациональное использование материальных ресурсов должна система управления ресурсосбережением промышленного предприятия.

Список литературы

1. Кристофер, М. Логистика и управление цепочками поставок [Текст] / М. Кристофер. – СПб. : Питер, 2004. – 320 с.
2. Портер, М. Конкуренция [Текст] / М. Портер; пер. с англ.– М. : Вильямс, 2001. – 495 с.
3. Томпсон, А. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации [Текст] / А. А. Томпсон, Ш. А. Дж. Стрикленд; пер. с 9-го англ. изд. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 928 с.

ВОЗМОЖНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ ДОНБАССА

В. С. Ткаченко,

Е. Ю. Руднева, *Автомобильно-дорожный институт ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Горловка*

Постановка проблемы. Актуальность и объективная необходимость реформирования жилищно-коммунальной сферы обусловлена тем, что она является дотационной в экономическом и ресурсном обеспечении и характеризуется высоким уровнем энергопотребления. Среди проблем жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) Донбасса, которые требуют немедленного решения, основными являются сохранение и содержание жилого фонда, а также повышение эффективности энергосбережения.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Современным аспектам решения проблемы энергоэффективности и энергосбережения посвящены труды А. Андрейчука, Л. Беззубко, С. Головки, Л. Гаманюка, М. Демченко, А. Колесникова, Ю. Костина, В. Пархоменко и др.

Целью исследования является изучение возможностей сбережения энергетических ресурсов в жилищно-коммунальном хозяйстве. По данному вопросу можно выделить ряд основных путей экономии энергоресурсов, применимых непосредственно к нашему региону.

Основные результаты исследования. Энергосбережение является ключевым звеном реформирования жилищно-коммунального хозяйства. Каждый процент экономии топлива, энергии может дать 0,35–0,4 % прироста национального дохода. В ЖКХ имеется огромный запас энергоресурсов, но из-за нерационального энергопотребления, носящего расточительный характер, значительно увеличиваются затраты на

энергоресурсы в Донецком регионе, а энергоемкость национального дохода Донбасса в 2–3 раза выше, чем, например, в странах Западной Европы [1].

Цивилизованное использование невозобновляемых ресурсов, снижение вредных выбросов и применение современного энергоэффективного оборудования позволяет не только серьезно сократить расходы, но и уменьшить ставшую критической антропогенную нагрузку на окружающую среду [2].

Одним из действенных способов такой экономии следует признать использование методов рекуперации и утилизации остаточного тепла. Речь идет о применении конденсационных технологий в производстве газовых котлов для отопления и горячего водоснабжения.

Принцип работы любого конденсационного котла основан на использовании тепла, которое отдает водяной пар при конденсации. Это тепло, благодаря особой конструкции котла, также используется для нагревания теплоносителя.

Конденсационный котел способен экономить до 17 % топлива по сравнению с традиционными газовыми котлами и до 33 % топлива по сравнению с устаревшими моделями газовых котлов. Также конденсационная техника позволяет снизить объем отходящих вредных газов (CO_2 и NO_x) вплоть до 70 % по сравнению с традиционными котлами.

Это обстоятельство и обуславливает популярность такой техники в мире. Кроме того, сегодня многие передовые страны призывают уделять особое внимание энергосберегающему оборудованию.

Вторым направлением решения проблем энергосбережения является сектор многоквартирных зданий, который считается одним из самых проблемных в вопросе экономии энергии. Больше 50 % общего потребления энергии занимает снабжение горячей водой и отопление. Климат, размеры отапливаемых площадей, качество внешнего каркаса здания (его состояние), система отопления – основные факторы, влияющие на потребность в отоплении.

Жилые здания 60–70 годов строительства, составляющие основную часть жилого фонда Донбасса, не соответствуют требованиям ресурсо- и энергосбережения, так как строились на базе старых строительных норм.

Решение проблемы энергосбережения в многоквартирном доме включает в себя следующие мероприятия:

- сбор и анализ информации об энергопотреблении жилых домов;
- утепление многоквартирных домов, квартир и площади мест общего пользования в многоквартирных домах;
- внедрение систем регулирования потребления энергетических

ресурсов;

- повышение энергетической эффективности систем освещения, включая мероприятия по установке датчиков движения и замене ламп накаливания на энергоэффективные осветительные устройства в многоквартирных домах;

- повышение энергетической эффективности крупных электробытовых приборов, в частности, замена холодильников, морозильников и стиральных машин со сроком службы выше 15 лет на энергоэффективные модели;

- установка общедомовых приборов учета расхода холодной и горячей воды, тепловой энергии на горячее водоснабжение и отопление и квартирных приборов учета холодной и горячей воды и т. д.

При реализации этих мероприятий появляется возможность снизить энергопотребление жилого дома на 40–60 %, и, соответственно, уменьшится и плата за жилищно-коммунальные услуги [3].

Третьим направлением является внедрение децентрализованного отопления, используемого в больших помещениях, производящего тепло непосредственно через его передатчики. В данной схеме распределение тепла отсутствует, а энергия подается на аппарат (электричество или ископаемая энергия).

Децентрализованное газовое отопление, главным образом, представляет две технологии:

- конвекция: газовые воздухонагреватели, включающие горелку, теплообменник и вентилятор;

- лучистое отопление: «светлые» и «темные» инфракрасные обогреватели.

Децентрализованное газовое отопление – наилучшее решение для обогрева больших помещений.

На практике такое отопление проявляет себя следующим образом. Экономичная установка: аппарат соединяется с газовой сетью и электричеством; нет потребности в воздуховодах и в изолированных трубопроводах; аппараты устанавливаются на стенных консолях.

Надежность: полностью отсутствует риск замерзания или засорения труб.

Безопасность: несколько функций по обеспечению безопасности интегрированы в аппараты для гарантии надежного их функционирования.

Простое обслуживание и продолжительный срок эксплуатации: в аппаратах небольшое количество подвижных деталей, широкий поток воздуха (не происходит засорение).

Адаптация: децентрализованное отопление используется в

помещениях различного назначения

Эффективность: децентрализованное отопление позволяет моментально начать обогревать помещение и локальные участки

Четвертый путь энергосбережения в жилищно-коммунальном хозяйстве Донбасса – повсеместная реконструкция теплопроводов.

Замена системы отопления позволит оптимально расходовать энергию, не нарушая при этом комфортные условия проживания. Существующая в Донецком регионе централизованная система отопления имеет некоторые особенности, затрудняющие экономию тепла при его транспортировке. Протяженность трубопроводов в отдельных случаях составляет десятки километров. Стоит отметить, что 40 % тепла в стандартных теплосетях по пути от ТЭЦ к отапливаемому зданию, теряется. На сегодняшний день такие потери можно считать катастрофическими.

Устранение потерь тепла при его транспортировке – главная задача организаций, эксплуатирующих теплосети. Одной из серьезных проблем для Донбасса является наличие на большей части территории региона подработок, имеющих существенное влияние на теплофикационные системы. Просадки грунта деформируют стальные трубы, последствием этого являются разрывы теплотрассы. Главным образом необходима замена старых труб на новые, эффективно утепленные (предварительно теплоизолированные).

Предварительно изолированные трубы рассчитаны на эксплуатацию в течение 30 и более лет. Они надежно защищены от влаги пенополиуретановой оболочкой. На всем протяжении такого трубопровода установлены специальные датчики, которые в случае нарушения целостности системы, посылают сигнал на диспетчерский пункт. Это позволяет оперативно определять места повреждения с очень высокой точностью (до 1 м).

Выводы. Таким образом, главные направления энергосбережения в жилищно-коммунальном хозяйстве Донбасса следующие: реконструкция и внедрение современного экономичного оборудования (котлы с более высоким уровнем КПД), повышение теплоизоляции зданий; внедрение децентрализованного отопления, замена трубопроводов с учетом всех факторов, свойственных для почв и грунтов Донбасса.

Выполнение этих задач позволит не только снизить количество потребляемых ресурсов и энергии, но и создаст условия для значительного сокращения материальных затрат, что в виду нынешнего состояния экономики региона будет иметь весомое значение.

Список литературы

1. Колесников, А. И. Методические указания по проведению

- энергоаудита в жилищно-коммунальном хозяйстве [Текст] / А. И. Колесников, Е. М. Авдолимов, М. Н. Федоров. – М. : МИКХиС. – 2001. – 294 с.
2. Беззубко, Л. В. Энергосбережение в жилищно-коммунальном хозяйстве Украины [Текст] / Л. В. Беззубко // Вестник УГУЭС. Наука, образование, экономика. Серия : Экономика. – 2015. – № 1 (11). – С. 21–26.
 3. Энергосбережение в многоквартирном доме [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://tgh.mgn.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=59 .
 4. Децентрализованное отопление [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.solaronics.fr/index.php?option=com_content&view=article&id=172&Itemid=99&lang=ru .

ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЛАСТИКОВЫХ ОТХОДОВ

Д. В. Будур,

Е. В. Заричанская, ГОУВПО
«Донецкий национальный
технический университет»,
г. Донецк

Постановка проблемы. В связи с ростом масштаба производства изделий из пластика увеличивается количество пластиковых отходов, загрязняющих окружающую среду. Пластик принадлежит к материалам, которые разлагаются в течение длительного периода времени, а при сжигании выделяют крайне токсичные вещества, опасные для живых организмов. Поэтому важной задачей является организация процесса переработки пластиковых отходов.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Вопросами экономической целесообразности повторного использования пластиковых отходов занимались такие ученые как С. Б. Лавров, В. Я. Возняк, Н. Г. Файтельман, А. А. Арбатов и др.

Цель исследования. Исследование вопросов целесообразности использования пластиковых отходов и их влияния на окружающую среду.

Основные результаты исследования. Пластик является сырьевым ресурсом для производства широкого спектра товаров (бутылки, тарелки, брезент, трубы, пищевые упаковки, теплоизоляции, в автомобильной промышленности – бампера, покрышки и др.). Ежегодно используется 17 млн баррелей нефти для производства 32,5 млрд пластиковых изделий, из которых 27 млрд оказывается на свалках. Пластиковые отходы с периодом разложения более 500 лет попадают в океаны, почву, атмосферу, загрязняя окружающую среду. На данный момент, эта

проблема остро стоит во всем мире. Уровень переработки пластиковых отходов в разных странах составляет: в странах Европейского союза – 2,5 %, США – 7 %, в восточных странах – 5–10% в зависимости от региона, по России данный показатель составляет 1 %. Повторное использование пластиковых отходов и вторичного сырья, способно значительно улучшить политическую и экономическую ситуацию в мире. Следует отметить, что источник сырья оказывает значительное влияние на цену конечного продукта. Так, цена на полиэтилен, изготовленный из первичного сырья будет равна 60 руб./кг, а из вторичного – 30 руб./кг, в то время как отходы данного типа продукции оцениваются в 15 руб./кг. Разница в цене обусловлена тем, что под вторичным сырьем подразумевается первичное сырье, материалы и изделия, из которого, после полного первоначального использования, могут применяться повторно в производстве как исходное сырье. Отходами считаются материалы, образовавшиеся в процессе производства продукции и утратившие полностью или частично исходные потребительские свойства. Такая разница в цене объясняется однородностью, чистотой и цветом отходов.

Стоит отметить, что на стоимость вторичного сырья из пластиковых отходов влияет два фактора:

- степень переработки (переработка в виде агломерата, гранул и дробленки. Лучшим и более дорогим считается гранулированный способ переработки);
- цвет (бесцветный, белый цветной) [1].

Используя вторичное сырье и перерабатывая отходы, можно значительно сократить выбросы загрязняющих веществ в атмосферу, улучшить экологическую ситуацию, снизить цену продукции и уменьшить объем добычи нефти [2].

Таблица 1

Сравнение цен на пластик

Тип продукции	Средний ценовой диапазон	Сравнение цен
Полиэтилен		
Отходы	13–20 руб./кг	Исходная цена
Вторичное сырье	25–40 руб./кг	В 2 раза выше исходной цены
Первичное сырье	50–60 руб./кг	В 1,5–2 раза выше вторичного сырья
Полипропилен		
Отходы	7–25 руб./кг	Исходная цена
Вторичное сырье	20–30 руб./кг	В 1,2–2 раза выше цена на отходы
Первичное сырье	40–62 руб./кг	В 2 раза выше вторичного сырья
Полистирол		
Отходы	10–25 руб./кг	Исходная цена
Вторичное сырье	24–37 руб./кг	В 1,5–2,5 раза выше цены на сырье
Первичное сырье	53–59 руб./кг	В 1,5–2,2 раза выше вторсырья

Например, цена бутылки воды составляет 90 % в цене одной бутылки питьевой воды составляет стоимость тары и лишь 10 % – стоимость воды. При использовании вторичного сырья стоимость бутылки воды можно сократить в два раза, а при использовании отходов – в 2,5 раза. С проблемой пластиковых отходов сталкиваются все государства, и подход к решению данной проблемы у каждого государства свой. Так, например, в городах стран Европейского союза, США и Японии установлены специализированные автоматы для утилизации пластиковых бутылок, которые предусматривают денежное вознаграждение. Для предпринимателей это льготы в сфере налогообложения. В России предусматривают поощрение только на уровне предприятия. При добровольной щадящей утилизации отходов (с минимальным ущербом для окружающей среды) предприятие получает:

- 1) льготные кредиты, субсидии и дотации за счет бюджетов субъектов РФ, экологических фондов и других инвестиционных ресурсов;
- 2) предоставление льгот по налогу на прибыль и НДС (на постоянной или временной основе на период возврата инвестиционных средств);
- 3) формирование системы муниципального заказа на продукцию с использованием отходов, что обеспечит ее реализацию [3].

Вторичное сырье и отходы имеют широкий спектр применения. Продукция, изготовленная из вторичного сырья, будет пользоваться спросом на рынках стран третьего мира, в силу более низкой цены на нее.

Выводы. Использование возможностей вовлечения отходов в производственный процесс обусловило улучшение динамики в сфере утилизации пластиковых отходов. Уже сейчас Китай использует пластиковые отходы для получения электроэнергии. В Европе и США из вторичного пластика создают одежду и обувь. Многие государства пытаются снизить потребление пластика, переходя на органические материалы. Так, пластиковые пакеты заменяют бумажными, возвращается стеклянная и железная тара. Использование новых технологий в производстве позволило достичь полного разложения отдельных изделий из пластика в почве за два года без ущерба для природы в почве за два года окружающей среды.

Список литературы

1. Маркетинговое исследование рынка переработки пластиковых отходов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://research-techart.ru/report/plastic-wastes-market-research.htm> .
2. Влияние пластмасс на здоровье детей и взрослых [Электронный ресурс] – Режим доступа : http://spravzdrav.ru/childrens-health/vliyanie_plastmass_na_zdorove_detej_i_vzroslyh/ .

3. Переработка отходов: экономика малого бизнеса [Электронный ресурс] – Режим доступа : http://newchemistry.ru/letter.php?n_id=2076 .
4. Лавров, С. Б. Глобальные проблемы современности [Текст] : Ч. 1, Ч. 2. / С. Б. Лавров. – СПб., 1993
5. Возняк, В. Я. Экологическое оздоровление экономики [Текст] / В. Я. Возняк, Н. Г. Файтельман, А. А. Арбатов. – М. : Наука, 1994.

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Е. Д. Булавка,

Е. В. Заричанская, *ГОУВПО*
«Донецкий национальный
технический университет»,
г. Донецк

Постановка проблемы. В современной экономике во время мирового экономического кризиса наиболее острой является проблема конкурентного преимущества предприятий. По экопоказателям отечественные промышленные предприятия в большей степени не достигают уровня своих зарубежных конкурентов. Одним из самых важных направлений экологизации промышленности является технологическое улучшение предприятий на основе инновационной деятельности, которая непосредственно тесно связана с экологической модернизацией и реструктуризацией, которые направлены на повышение конкурентоспособности предприятия.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Анализ научных исследований вопроса осуществления экологической реструктуризации предприятий показал, что теоретические аспекты данного вопроса были рассмотрены как зарубежными, так и отечественными экономистами: Акуленко В.Л., Мамчук И.В, Барна П.В., Дубас Р.Г, Савченко К.В. [1-4].

Основная часть исследований вопросов экологической реструктуризации касается теоретических аспектов экологического управления на предприятии. Несмотря на широкую теоретическую базу и множественность мнений в экономической науке все еще не сформировалось единого подхода к определению понятия «экологического управления» на промышленных предприятиях. Отсутствие комплексного подхода в вопросе методов экономико-экологической реструктуризации и внедрения их на предприятиях в целях улучшения состояния внешней среды подтверждает актуальность исследования данной тематики.

Цель исследования. Целью исследования является изучение теоретических вопросов экологизации и экологического управления на промышленных предприятиях на основании внедрения и разработки методов экономико-экологической реструктуризации предприятий.

Основные результаты исследований. Сегодня подсистема экологического аспекта управления на предприятии входит в состав производственной подсистемы и является малообеспеченной ресурсами, а также не взаимодействует с системой управления безопасностью промышленных предприятий и основами охраны труда, а также системой качества на предприятии. Значение экологического управления в вопросе уменьшения экологических издержек и улучшения технико-экономических показателей хозяйственной деятельности промышленных предприятий.

Для повышения экологичности промышленного сектора экономики и улучшения состояния окружающей среды, путем снижения выбросов загрязняющих веществ, а также увеличение конкурентоспособности производимой продукции ориентированной на экспорт, нужно внедрять методы экономико-экологической реструктуризации управления в направлении внедрения подсистемы экологического управления в общую систему управления предприятием.

Понятие «экологическая реструктуризация» является сравнительно новым в научной экономической литературе и встречается крайне редко. В контексте данного вопроса исследователи говорят о социальных и экологических последствиях реструктуризации, которая направлена на финансовое оздоровление предприятия. Проведение экологической реструктуризации нацелено не только на решение экологических проблем, но и на достижение экономического эффекта, чаще всего за счет внедрения передовых инновационных технологий. Поэтому, в отдельных научных трудах экологическая реструктуризация отождествляется с эколого-экономической или эколого-инновационной реструктуризацией.

Под экологическим аспектом реструктуризации промышленных предприятий следует понимать комплексное улучшение технико-экономических показателей деятельности предприятия, изменение технологической и продуктовой структуры с целью улучшения экологической безопасности и повышения качества жизни населения. Экологическая реструктуризация представляет собой рациональное использование природных ресурсов, соблюдение нормативов выбросов вредных веществ в окружающую среду, утилизацию, обезвреживание вредных отходов или полную их ликвидацию, а также распределение финансовых ресурсов по приоритетным экологическим мероприятиям и условия функционирования систем по принятию управленческих решений экологической безопасности производства. Таким образом, эколого-экономическая реструктуризация представляет собой систему элементов,

которые формируют деятельность хозяйствующих субъектов, ориентированную на приоритетное развитие высокотехнологических и ресурсосберегающих производств, направленных на повышение инвестиционной привлекательности и рост эффективности производства с учетом сохранения окружающей среды.

Экологическая реструктуризация промышленности также представляет собой мероприятия, основой которых является изменение структуры субъектов хозяйствования или их элементов под влиянием факторов среды его функционирования с целью адаптации к новым условиям хозяйствования, создания экологически безопасных условий производства и достижения минимального неблагоприятного влияния на окружающую среду.

Экологическая реструктуризация на промышленном предприятии может осуществляться в форме перепрофилирования предприятия на экологические потребности или в форме перестройки структуры управления путем внедрения систем экологического управления. Основные задачи экологической реструктуризации представлены на рисунке ниже (рис. 1).



Рисунок 1 – Задачи экологической реструктуризации промышленного предприятия

Исходя из этого, основной задачей экологической реструктуризации можно считать сохранение и улучшение окружающей среды и не возобновляемых природных ресурсов, а также улучшение экономико-социального благосостояния населения. Наиболее эффективным способом решения экологических и экономических проблем является внедрение ресурсосберегающих и экологически чистых технологий на промышленных предприятиях путем проведения технической и продуктовой реструктуризации.

Выводы. Важность проведения экологической реструктуризации промышленного предприятия обусловлена не только решением задач разной направленности, но и накопившимися проблемами в структуре экономики, высоким уровнем ресурсоемкости и энергоемкости предприятий, значительной антропогенной нагрузкой, которая обусловлена эксплуатацией устаревшего оборудования. Для проведения эффективной экологической реструктуризации промышленных предприятий необходимо разработать организационно-экономический механизм, что является направлением будущих исследований.

Список литературы

1. Акуленко, В. Л. Екологічна реструктуризація з елементами екологічного менеджменту [Текст] / В. Л. Акуленко, І. В. Мамчук // Вісник СумДУ. Серія Економіка. – 2009. – № 1. – С. 52–59.
2. Барна, П. В. Определение необходимости проведения эколого-экономической реструктуризации промышленных предприятий [Текст] / П. В. Барна, // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3 (93). – С. 138–143
3. Дубас, Р.Г. Економіка природокористування [Текст] : навч. посіб. –2-ге вид. / Р. Г. Дубас, – К. : КНТ, 2009. – 448с.
4. Савченко, К. В. Методичні підходи до обґрунтування еколого-інноваційної реструктуризації підприємства [Текст] / К. В. Савченко, І. В. Мамчук // Вісник СумДУ. Серія Економіка. – 2010. – Т. 2. – № 1. – С. 138–145.

ИНСТРУМЕНТЫ СОВРЕМЕННОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ

А. Е. Мамченко,

Ю. К. Верченко,
государственный
университет,
г. Ростов-на-Дону

Донской
технический

Постановка проблемы. В настоящее время для более точного формулирования цели компании используются различные инструменты

стратегического анализа, оптимальная комбинация которых позволяет наиболее полно раскрыть стратегический потенциал организации, а также сформулировать решения по его эффективному использованию.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Изучение различных подходов к категории «стратегический анализ» и его сущности, инструментария и методического обеспечения осуществляется как зарубежными и российскими исследователями, так и самими авторами [1, 2, 3].

Целью исследования является рассмотрение различных инструментов стратегического анализа и выявление наиболее значимых инструментов для оценки стратегического развития на примере компании сырьевого сектора экономики России ПАО «Газпром».

Основные результаты исследования. Стратегический анализ представляет собой начальный этап исследований, на котором системно анализируются факторы внешней и деловой окружающей среды, а также ресурсный потенциал организации с целью определить его текущее состояние и выявить ряд условий для его дальнейшего эффективного развития в современных условиях хозяйствования. Именно на этапе стратегического анализа формируется определенная информационная база, которая позволит наиболее эффективным образом провести процесс целеполагания и выбора альтернатив [1].

Отличительной чертой современного стратегического анализа является использование различных инструментов анализа позволяющих более точно сформулировать стратегическую цель компании. Традиционно к инструментам стратегического анализа относят [2]:

SWOT – анализ. Данный инструмент стратегического анализа представляет собой изучение внутренних и внешних факторов, которые оказывают влияние на существование организации. Анализ внутренних факторов предполагает выявление сильных и слабых сторон организации, внешних- угрозы и возможности для бизнеса, которые предоставляет макросреда.

Матрица BCG предполагает стратегический анализ положения на рынке товаров компании, в основу которого положены их рыночный рост и занимаемая доля на рынке.

Метод Портера – вид стратегического анализа, основанный на выявление шести основных сил, которые воздействуют на организацию: потребители, производители, поставщики, конкуренты, товары-заменители, заинтересованные лица.

GAP – анализ. Вид стратегического анализа, сущность которого заключена в выявлении рыночных возможностей, способных стать преимуществом организации.

STEP – анализ. Анализ, направленный на раскрытие основных позиций организации на рынке и способов ее развития. Сущность данного анализа заключается в выявлении факторов внешней среды, оказывающих наибольшее влияние на ее существование.

В свою очередь российские и зарубежные исследователи и практики расширяют традиционный комплекс инструментов стратегического анализа дополняя его методами и моделями по различным профилям компании [2].

Матрица McKinsey – это инструмент стратегического анализа, направленный на разработку стратегий развития ассортимента компании. Данная матрица представляет собой 9 ячеек для сравнительного анализа стратегических направлений бизнеса компании.

Модель PIMS представляет собой универсальные шаблоны стратегических рекомендаций на основе опыта других компаний, направленных на улучшение конкретных финансовых показателей.

Модель SPACE – в основе которой лежат качественные и количественные показатели позволяет учесть финансовую силу предприятия и выявить уровень нестабильности внешних факторов макросреды.

По нашему мнению, следует упорядочить рассмотренные подходы в части структуры современного стратегического анализа следующим образом:

1. Анализ внешней и внутренней среды организации, который в свою очередь состоит из выявления стратегического потенциала предприятия (анализ внутренней среды с определением сильных и слабых сторон предприятия), стратегического климата анализ внешней среды с определением возможностей и угроз среды) и стратегической позиции предприятия на рынке (SMART-анализ целей).

2. Разработка миссии и стратегических целей предприятия.

3. Разработка стратегии развития на основе проведенных анализов и принятие наилучшего варианта развития.

По нашему мнению, одним из значимых элементов изучения стратегической позиции предприятия на рынке выступает SMART-анализ.

Наибольший интерес представляет его практическое приложение. В качестве примера рассмотрим сущность и содержание SMART анализа для ПАО «Газпром» представленного таблицей 1.

Для успешного существования компании существенным аспектом является определение миссии и стратегических целей компании, проводимых на втором тапе стратегического анализа. На рисунке 2 представлены цели и миссии компании Газпром.

Таблица 1.

Матрица целей

Цели внешние			
1	2	3	4
Субъекты целеполагания	Содержание возможных целей	Ранг	Примечание (SMART-анализ)
Потребители	Сохранение крупных потребителей газа и нефтяной продукции, увеличение доли потребителей на 50 % к 2020. Программы газификации регионов РФ до 100 %	5	Конкретность цели определена снижением доли потребителей газа на внутрисоссийском рынке, в связи с увеличением доли независимых поставщиков. Цель достижима при улучшении существующих тарифов, цель вернуть клиентскую базу. В 2016 уровень газификации страны достиг 66,2%, продолжить его увеличение.
Поставщики	В сфере сбыта приоритетным для компании является реализации 100% объемов всех нефтепродуктов и сжиженного газа через собственные каналы продаж для максимального покрытия цепочки себестоимости	4	Цель конкретна-определен год и % изменения, измерима Цель достижима, так как удачной компании репутация ответственного производителя и надежного поставщика собственной продукции.
Конкуренты	Увеличение доли рынка, сотрудничество и поставки газа в Китай к 2030 г.	5	Цель конкретна - определен срок ее достижения и % изменения. В ближайшие годы российскому газу придется конкурировать с туркменским газом, потому планируется расширить поставки газа в Китай . Достижение цели контролируется специалистом по продажам и исследованию рынка.
Кредиторы	Приток инвестиций в развитие газотранспортных и распределительных сетей на 50 %	4	Цель конкретна-указаны % увеличения инвестиций в развитие компании и срок выполнения цели. Измерима банковскими данными. Контролируется цель при помощи бухгалтерских финансовых отчетов
Местное сообщество	Сохранение экологически безопасного производства , улучшении экологической ситуации за счет использования газа вместо других энергоносителей	4	Цель относительно конкретна-показатели экологической безопасности установлены регионом, сроки реализации носят долгосрочной характер и направлены на перспективу. Цель достижима при использовании новейших технологий и оборудования.
Органы власти	Ключевыми направлениями развития сотрудничества «Газпрома» с органами исполнительной власти на ближайшую перспективу будут повышение эффективности инвестиций в газификацию и совершенствование действующего законодательства, регулирующего отношения поставщиков и потребителей энергоресурсов.	3	Цель определена во времени в ближайшую перспективу, измерима – даст рост инвестиций в данную отрасль, является актуальной , так как позволит увеличить объемы газификации в регионах, достижима в рамках региональных программ, контролируется органами власти, а также специалистами экономического отдела

Продолжение табл. 1

1	2	3	4
Цели внутренние (функциональные, экономические, социальные)			
Менеджеры	Применение передовых технологий при добыче и транспортировке газа и нефтепродуктов к 2018.	4	Цель конкретна - указан срок выполнения, результатом цели является успешные показатели в связи с установкой новых систем.
Собственники	Рост отдачи и увеличение дивидендов в 2018-2020гг.	3	Цель конкретна- определена во времени, измерима- определяется размером дивидендов, достижима- так как в планах компании выход на новые рынки и увеличение доли покупателей, является актуальной.
Работники	Увеличения заработной платы сотрудников в связи с ростом инфляции, система непрерывного фирменного профессионального образования персонала.	4	Цель конкретна и измерима в денежном эквиваленте, является актуальной, ведь в связи с ростом инфляции в стране, необходимо индексировать заработную плату, иначе может возникнуть текучесть кадров.
Цели системные			
Организация как система	Эффективная работа при взаимодействии структур организации, направленная на удовлетворение потребностей покупателей и получение прибыли	5	Цель конкретна - необходимо удовлетворить спрос и получить прибыль, измерима экономическими показателями, всегда актуальна для коммерческих организаций, контролируется также экономическими показателями деятельности.
Период времени, требуемый для достижения целей			
Долгосрочные	«Газпром» будет активно развиваться на международном рынке, планируя добывать за пределами России не менее 10% от общего объема добычи нефти до 2020 г.	5	Цель определена во времени, значит, конкретна, актуальна, приоритетными регионами для компании останутся Ближний Восток, Западная Африка, страны балканского региона, Латинская Америка и Северная Африка. Рассматривая возможность доступа компании к зарубежным нефтеперерабатывающим мощностям, «Газпром» в первую очередь будет изучать рынки Европы и Юго-Восточной Азии..
Среднесрочные	Увеличение мощностей производства до 2020 г.	5	Цель конкретна- определен период ее достижения, измерима показателями произведенной продукции, актуальна в связи с выходом на новый рынок, появлением новых производственных площадок.
Краткосрочные	Поддерживать добычу на уровне 100 млрд тонн нефтяного эквивалента в год, а также сохранить текущий уровень обеспеченности запасами, провести реконструкцию и ремонт объектов добычи	5	Цель конкретна- определена во времени, измерима данными менеджмента, актуальна в связи со стабильным положением компании на отечественном рынке
В зависимости от ожидаемого результата			
Экономические	Повышение финансовой устойчивости организации и рентабельности компании до 2025 г	4	Цель конкретна-определена во времени, измерима бухгалтерскими данными, всегда актуальна для коммерческих предприятий, контролируется посредством внутренней отчетности.
Неэкономические	Увеличить реализацию проектов модернизации перерабатывающих активов на 95% за счет внедрения вторичных процессов, увеличить на 17% выпуск моторного масла.	4	Цель конкретна-определена во времени, измерима, актуальна в связи с целями, контролируется бухгалтерскими и статистическими данными.

Таблица 2.

Матрица миссии

Уровень	Параметр	Содержание параметра	Ранг
Миссия организации «вовне»	Предназначение	ОАО «Газпром» надежный поставщик газа российским и зарубежным потребителям.	5
	Стратегическая цель	Стратегической целью является становление ОАО «Газпром» как лидера среди глобальных энергетических компаний посредством освоения новых рынков, диверсификации видов деятельности, обеспечения надежности поставок.	5
	Рекламная акция	С «Газпром» мечты сбываются	4
		Акция «Удачная заправка».	3
Ориентация	Все население , проживающее в России, а также зарубежные страны	4	
Миссия организации «Внутри»	Собственное представление о себе	ОАО «Газпром» – глобальная энергетическая компания. ОАО «Газпром» – российская газодобывающая и газораспределительная компания, крупнейшая компания в России (по данным журнала «Эксперт»), крупнейшая газовая компания мира, владеет самой протяжённой газотранспортной системой (более 160 000 км). Является мировым лидером отрасли.	
	Социо-культурные ценности, принятые в организации	Приобщение к традициям, пропаганда здорового образа жизни, духу соперничества. Помощь в развитии культуры, науки и образованию.	5
	Объединение общих интересов сотрудников	Корпоративная политика(транспорт, питание, праздники, спартакиады)	4
	Помощь работникам в идентификации себя с организацией	Положение о системе непрерывного фирменного профессионального образования персонала ОАО «Газпром». В 2014 году повышение квалификации и профессиональную переподготовку прошли 265,1 тыс. человек.	5
	Удовлетворение потребностей персонала	Для привлечения молодых высококвалифицированных работников, а также работников, имеющих ключевое значение для компании, реализуется корпоративная программа жилищного обеспечения. В целях обеспечения высокого уровня работоспособности и повышения качества жизни персонала при освоении новых нефтегазовых месторождений и строительстве магистральных газопроводов в районах Крайнего Севера разработана система жизнеобеспечения, медикоэкологического и социально-гигиенического мониторинга работников Группы «Газпром» и членов их семей.	5

Выводы. На основе приведенного выше анализа можно сделать следующие выводы: в ПАО «Газпром» компании хорошо развита экологическая и трудовая политика. Одной из главных проблем является устаревание техники. К сильным – повышение эффективности и улучшение ассортимента, появление новых технологий производства продукции.

Для снижения себестоимости необходимо более детальное изучение всех факторов производства, так как себестоимость продукции очень высока, потому необходимо доработка автономной системы управленческого учета.

Список литературы

1. Верченко Ю.К. Мамченко А.Е. «Стратегический анализ организации: сущность и современность» Сборник науч. трудов I Междунар.науч.-практ.конф. «Повышение международной конкурентоспособности российской инновационной продукции и технологий предприятий Ростовской области» - Ростов-на-Дону, 2016. С.121-126.
2. Ополченова Е.В. Современный стратегический анализ. Учеб.пособие. М.: Изд-во «Российская международная академия туризма, Университетская книга», 2016г. 112с.
3. Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов. Под ред.: Зайцева Л.Г., Соколовой М.И.. Изд-во: ЮНИТИ-ДАНА, 2015г. 577с.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИЧИН УХУДШЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В РОССИИ

*Е. А. Колесниченко, Санкт-Петербургский промышленно-экономический колледж,
г. Санкт-Петербург*

Постановка проблемы. Современная экологическая ситуация в России, особенно в районах и центрах локализации предприятий тяжелой промышленности, характеризуется как сложная. Существует широкий круг причин (как природного, так и техногенного характера), вызывающих негативные, часто необратимые, изменения в пространственно-временном аспекте. Это в значительной мере влияет на состояние окружающей среды и приводит к ухудшению условий жизнедеятельности населения страны. Приведенные обстоятельства обуславливают необходимость комплексного изучения и решения проблем, связанных с экологической безопасностью.

Анализ предшествующих исследований и публикаций. Вопросы обеспечения экологической безопасности исследовались такими учеными,

как Л. В. Баранова, А. В. Васильев, Е. И. Глушенкова, А. Д. Думнов, Д. В. Ефременко, Г. Д. Кулагина, Д. А. Массеров, А. А. Панфилов, Н. Г. Рогожина, И. Т. Фролов и др. Вместе с тем ухудшение экологической ситуации требует дальнейших исследований в области управления экологической безопасностью и разработки технических средств его реализации.

Целью исследования является изучение причин ухудшения экологической ситуации в России.

Основные результаты исследования. Экологическую безопасность можно определить как достижение условий и уровня сбалансированного сосуществования окружающей природной среды и хозяйственной деятельности человека, когда уровень нагрузки на среду не превышает способности ее к восстановлению [1]. То есть это система регулирования, предполагающая комплекс упреждающих мероприятий, направленных на недопущение развития чрезвычайных ситуаций не только в пределах антропогенной деятельности, но и в условиях предсказуемости развития экстремальных ситуаций непосредственно природной среде.

На сегодня можно выделить следующие основные экологические проблемы России:

1. От 20 до 50 % продуктов питания, потребляемых россиянами, содержат ядохимикаты, нитраты, тяжелые металлы в концентрациях опасных для здоровья человека.

2. Огромны масштабы радиоактивного заражения. Десятки тысяч квадратных километров территории, где проживают несколько миллионов человек, заражены радиоактивными веществами после аварии на Чернобыльской АЭС. Еще сохраняется воздействие радиоактивного заражения от сотен ядерных взрывов, проведенных в России (131 взрыв проведен на Новой Земле, 26 – в бассейне Волги, 18 подземных взрывов – на территории Архангельской области, 13 подземных взрывов в Красноярском крае, 12 – в Якутии). В 103 городах России загрязнение воздуха превышает предельно допустимые концентрации в десятки раз.

3. Огромные площади сельскохозяйственных угодий загрязнены пестицидами и суперфосфатами в связи с нарушением норм их хранения.

4. До 75 % поверхностных вод России утратили питьевое значение. Опасно загрязнены до 30 % источников подземных вод страны, ранее бывших пригодными для эксплуатации в качестве источников питьевой воды.

Ежегодно Россия теряет из своего бюджета более 30 % средств в качестве компенсации прямых и косвенных убытков от техногенных катастроф, загрязнения питьевой воды, пожаров и других факторов ухудшения экологической ситуации.

На территориях, объявленных зонами экологического бедствия,

проживает уже более 15 % всего населения России и 40 % ее городского населения [2].

Ухудшение экологической ситуации в России объясняется рядом причин, связанных с непредусмотрительностью, экологической беспечностью, отсутствием перспективного мышления и погоней за краткосрочными экономическими выгодами, ограниченностью экологических знаний и бессистемностью действий.

Наиболее существенный негативный эффект обусловили следующие факторы:

1) во внутренней политике и жизни общества проблемы экологии были и продолжают оставаться второстепенными;

2) долгое время игнорировались экологические требования в решении вопросов размещения потенциально опасных объектов;

3) технологии основных видов военных, химических, базовых отраслей промышленности и энергетики развивались и продолжают развиваться на опасных для окружающей среды и человека принципах;

4) сохраняется практика секретного ведомственного контроля за безопасностью объектов, на которых возможны экологические катастрофы;

5) до недавнего времени отсутствовали государственная и региональные системы предупреждения аварий, имела место низкая эффективность действий сил гражданской обороны по локализации аварий и ликвидации последствий техногенных катастроф и стихийных бедствий;

6) в химической промышленности, где аварии особенно опасны с экологической точки зрения, износ основных средств производства уже превышает 70 %;

7) теоретическая база экологической безопасности не достаточно разработана, что влечет за собой неадекватное отражения реальных экологических аспектов функционирования промышленных, военных объектов, экологических последствий техногенных катастроф, военных конфликтов в качестве источников загрязняющих выбросов и отходов.

Остановить деградацию окружающей природной среды и обеспечить экологическую безопасность можно только совместными усилиями мирового сообщества. Основные направления международной политики России в сфере экологической безопасности лежат в плоскости поддержки действий и структур ООН по охране окружающей среды, разработки международно-правового режима охраны уникальных природных зон, сотрудничества в экологически чистых технологиях, обеспечения права каждой личности на участие в экологической политике, ограничения экологически опасной военной деятельности.

Выводы. Для улучшения экологической ситуации в России

необходимы срочные меры. Для их реализации необходимо обеспечить прежде всего достаточное финансирование природоохранных мероприятий, учет экологических факторов в принятии хозяйственных решений, усовершенствование природоохранного законодательства; организацию системного экологического воспитания населения.

Список литературы

1. Массеров, Д. А. Роль экологической безопасности в устойчивом развитии России . [Текст] / Д. А. Массеров, А. В. Кирюшин, М. В. Кустов // Вестник Забайкал. гос. ун-та. – 2016. – Т. 22. № 7. С. 124–131.
2. Экологическая безопасность и пути ее обеспечения применительно к России [Электронный ресурс]. Режим доступа : <http://bukvi.ru/pravo/kostitucionnoe/ekologicheskaya-bezopasnost-i-puti-ee-obespecheniya-primenitelno-k-rossii.html>

Электронное издание

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ:
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ

Материалы Второй международной
научно-практической конференции
г. Горловка
21 апреля 2017 г

Ответственный редактор
Мельникова Елена Павловна

*Редакционно-техническое оформление,
компьютерная верстка, дизайн обложки И.И. Везелев
Корректор Н.А. Кудоярова*

Подписано к размещению на сайте 11.04.2017
Объем данных 9,95 Мб

Автомобильно-дорожный институт
ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет»
284646, Донецкая обл., г. Горловка, ул. Кирова, 51
Тел.: +380 (6242) 4-00-19
kf-mo@adidonntu.ru