

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»**

**СБОРНИК
НАУЧНЫХ РАБОТ**

**серии «Государственное управление»
Выпуск 3**

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

**Донецк
2017**

УДК 082.1:351.82
ББК Ч448.046+Ф033.141
Г 72

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики». Сборник научных работ. Серии «Государственное управление». Вып. 3: Экономика и управление народным хозяйством / ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк: ДонАУиГС, 2017. – 201 с.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации Министерства информации Донецкой Народной Республики серии ААА 000066 от 16.11.2016 г.

В сборнике научных работ представлены результаты научных исследований направления подготовки «Экономика и управление народным хозяйством». Рассмотрены теоретические и практические аспекты государственного управления экономикой, организации и управления предприятиями, отраслями, комплексами (промышленностью), региональной экономики, а также менеджмента в социальной сфере.

Сборник рассчитан на научных и практических сотрудников, преподавателей высшей школы, аспирантов, магистров и студентов.

Учредитель: ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики».

Главный редактор:

Братковский М. Л. – доктор наук по государственному управлению, профессор

Заместитель главного редактора:

Гурий П. С. – кандидат наук по государственному управлению, доцент

Редакционная коллегия:

Вольская Е. М. – доктор наук по государственному управлению, доцент

Гончаров В. Н. – доктор экономических наук, профессор, Луганский национальный аграрный университет

Докторова Н. П. – кандидат наук по государственному управлению, доцент

Костина Л. Н. – кандидат наук по государственному управлению, доцент

Макеева О. А. – заместитель Председателя Народного Совета Донецкой Народной Республики

Ободец Р. В. – доктор экономических наук; доцент

Пономаренко Б. Т. – доктор исторических наук, профессор, Российская академия государственной службы при Президенте Российской Федерации

Шемяков А. Д. – доктор экономических наук, доцент

Технические секретари:

Козлов В. С. – ответственный секретарь, кандидат экономических наук

Бобылева Н. И. – технический секретарь

Адрес редакции: 83015, г. Донецк, ул. Челюскинцев, 163а.

Телефон: (062) 337-22-46

Издается по решению ученого совета ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕШНЕПОЛИТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ.....	5
--	---

РАЗДЕЛ I.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА, МЕХАНИЗМЫ, МЕТОДЫ И ТЕХНОЛОГИИ ЕЕ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ	15
--	-----------

Докторова Н.П. СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА НАСЕЛЕНИЯ В СТРУКТУРЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ	15
--	-----------

Кохан Н.В. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКЕ В ЛДНР	23
---	-----------

Припотень В.Ю., Мова Е.В. СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ КОНФЛИКТАМИ В СФЕРЕ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА	33
---	-----------

Савельева О.А., Бабакишиев А.О. ОЦЕНКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ	42
---	-----------

Тарасова Е. В. НАЛОГОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ МАЛЫМ И СРЕДНИМ БИЗНЕСОМ.....	50
---	-----------

Черная Л.В., Кулешова Л.В. ПРОБЛЕМЫ ВХОЖДЕНИЯ В МИРОВОЕ СООБЩЕСТВО НЕПРИЗНАННЫХ РЕСПУБЛИК	61
--	-----------

РАЗДЕЛ II.

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ КАК СОСТАВЛЯЮЩИМИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ	70
---	-----------

Абакшина Н.А. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТРУДОВОЙ АДАПТАЦИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧРЕЖДЕНИЙ ИСПОЛНЕНИЯ НАКАЗАНИЙ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ.....	70
--	-----------

Алферова И. Е. МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ	79
---	-----------

Бондарь Я. В. БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ.....	92
--	-----------

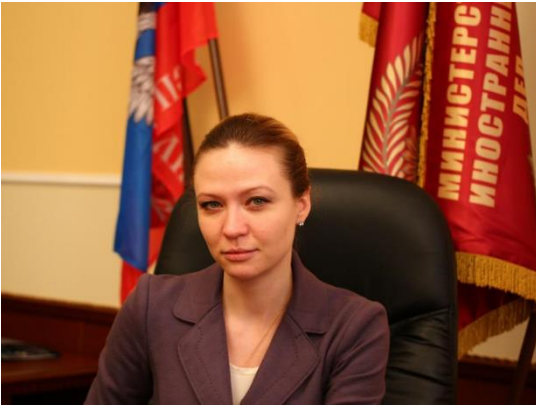
Захаров С.В. АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ СО СПЕЦИАЛЬНЫМ РЕЖИМОМ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	99
--	-----------

Кобзева Е.В. СТРУКТУРНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	108
---	------------

Козлов В. С. АНАЛИЗ И АДАПТАЦИЯ МЕТОДА БЕНЧМАРКИНГ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	115
Лебезова Э.М., Овчаренко Л.А., Семичастный И.Л. ГЕОИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ РЕКРЕАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ДЛЯ СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА	128
РАЗДЕЛ III.	
УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ И КОМПЛЕКСАМИ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА	140
Братковский М.Л. ЕДИНСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ВОСПИТАНИЯ	140
Винокурова Л.А. СОЗДАНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНО-НАУЧНОГО КОМПЛЕКСА КАК НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ В УПРАВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ	145
Гурий П.С. УЧЕБНО-НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС УПРАВЛЕНЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ: ПОСТАНОВКА ПРОЕКТНОГО ЗАДАНИЯ	154
Доценко Ю.В., Хвесь С.В. ТРАНСПОРТНОЕ ПРАВО КАК ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРЕВОЗКАМИ	163
Манаенко Е.И. ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЫНКА КНИЖНОЙ ПРОДУКЦИИ	168
Стасюк Н.В. ПРЯМЫЕ ПРОДАЖИ КАК ФОРМА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ	179
Шевченко М.Н. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ВЫБОРУ ОПТИМАЛЬНОЙ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ (на примере мясоперерабатывающего предприятия)	189

ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕШНЕПОЛИТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

**И.о. министра иностранных дел ДНР
Никонорова Н.Ю.**



Министерство иностранных дел Донецкой Народной Республики осуществляет свою деятельность на основе Конституции Донецкой Народной Республики, Положения о Министерстве иностранных дел Донецкой Народной Республики, утвержденного Постановлением Совета Министров Донецкой Народной Республики от 31 мая 2016 года №7-20, руководствуясь законами, нормативными правовыми актами Главы Донецкой Народной Республики и Совета Министров Донецкой Народной Республики, а также международными договорами Донецкой Народной Республики.

Основными задачами Министерства являются эффективная реализация внешнеполитического курса Донецкой Народной Республики, направленного на установление прочного мира на территории Республики, сопровождение переговорного процесса в рамках Минских соглашений, становление Республики как активного участника международных отношений, установление и развитие международных связей, противодействие необъективным сведениям и распространение достоверной информации о происходящем в Донбассе среди мировой общественности.

1. Минский процесс

В качестве приоритетного направления деятельности Министерства иностранных дел в 2017 году по-прежнему является обеспечение переговорного процесса в рабочей группе по политическим вопросам. Данная деятельность направлена на урегулирование вооруженного конфликта в Донбассе, установление стабильного мира путем переговоров и дипломатии, защиту прав и интересов граждан, проживающих на территории Республики.

Как участник Минского процесса, являющегося основной площадкой для осуществления диалога с зарубежными государствами, Донецкая Народная Республика зарекомендовала себя надежным и ответственным партнером по переговорам.

Минский переговорный процесс на сегодня является крупнейшей переговорной площадкой, на которой мы, совместно с посредниками, прикладываем все усилия, чтобы украинская сторона выполнила свои обязательства. Мы неизменно выступаем за строгое и неукоснительное исполнение всех подписанных документов в рамках Минского переговорного процесса (Протокол трехсторонней контактной группы от 05.09.2014, Меморандум от 19.09.2014, Комплекс мер по выполнению Минских соглашений от 15.02.2015) и делаем все необходимое для мирного урегулирования конфликта в соответствии с нормами международного права.

Стоит заметить, что на протяжении 2017 года состоялось 25 заседаний Рабочей группы по политическим вопросам по урегулированию ситуации на Донбассе. С целью обеспечения деятельности данной группы Министерством иностранных дел Донецкой Народной Республики было разработано 6 документов по ключевым вопросам, обсуждаемым в ходе заседаний.

На протяжении всего года силами сотрудников Министерства осуществлялось аналитическое, политологическое и правовое сопровождение переговорного процесса в политической его части. При этом, стоит заметить, что политические пункты представляют собой сложный комплекс взаимосвязанных вопросов. Основой для дискуссии является определение правовых положений по установлению договорных условий дальнейшего взаимодействия с Украиной, т.е. установление устойчивого мира путем дипломатических переговоров.

2. Международные отношения

Что касается международных отношений Донецкой Народной Республики, то, помимо установления новых международных связей, важной задачей Министерства было укрепление и развитие уже установленных.

В 2017 году между Донецкой Народной Республикой и государством-партнером Республикой Южная Осетия произошло значимое событие, которое способствовало развитию наших дружественных отношений.

11 мая 2017 г. Глава Донецкой Народной Республики Александр Владимирович Захарченко и Президент Республики Южная Осетия Анатолий Ильич Бибилов подписали Договор о дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи, а я, как Министр иностранных дел Донецкой Народной Республики, вместе с Министром иностранных дел Республики Южная Осетия Муратом Кузьмичом Джиевым имела честь подписать Протокол об установлении дипломатических отношений между Донецкой Народной Республикой и Республикой Южная Осетия.

Необходимо отметить, что на сегодняшний день Министерством иностранных дел Донецкой Народной Республики совместно с Министерством иностранных дел Республики Южная Осетия проводится активная работа в вопросе обмена посольствами, в том числе был изучен опыт многих стран СНГ и европейских государств относительно механизма обмена посольствами и проработки деталей открытия дипломатического представительства за рубежом. С целью нормативного урегулирования данного вопроса, Министерством иностранных дел Донецкой Народной Республики был разработан проект Указа Главы Донецкой Народной Республики «Об утверждении Положения о Посольстве Донецкой Народной Республики и Положения о Чрезвычайном и Полномочном После Донецкой Народной Республики в иностранном государстве».

Дружественное взаимодействие осуществляется и с Луганской Народной Республикой. Учреждение Министерства иностранных дел в братской нам Республике способствовало укреплению внешнеполитического диалога между нашими государствами.

Налаживается эффективный диалог с Республикой Абхазия, который направлен на установление взаимовыгодных партнерских отношений.

Также ведется работа по сотрудничеству с субъектами Российской Федерации в социальной, культурной, экономической, образовательной и гуманитарной сферах.

3. Публичная дипломатия

Целесообразно акцентировать внимание, что сотрудниками Министерства иностранных дел осуществляется активная деятельность по развитию публичной дипломатии, в том числе по открытию представительских центров нашей Республики за рубежом. В дополнение к уже имеющимся и действующим Представительским центрам Донецкой Народной Республики в европейских странах, а именно в Чешской и Итальянской Республиках, 21 марта 2017 года был торжественно открыт Представительский центр Донецкой Народной Республики в городе Афины, Греческая Республика, а 25 сентября 2017 года состоялось открытие Представительского центра Донецкой Народной Республики в городе Марселе, Французская Республика.

9 декабря 2017 года прошло официальное открытие Представительского центра Донецкой Народной Республики в городе Хельсинки, Финляндская Республика.

Наши Представительские центры проводят активную работу в рамках публичной дипломатии, способствуя установлению информационных, культурных, экономических связей и, в целом, позитивного имиджа Донецкой Народной Республики в европейских странах. Обратившись в

Представительские центры, граждане Донецкой Народной Республики могут получить необходимую юридическую и консультационную помощь и содействие в интересующих их вопросах. Так, в 2017 году Министерство иностранных дел регулярно рассматривало обращения граждан, направленные в Представительские центры Донецкой Народной Республики.

На базе Представительских центров систематически проводятся информационно-гуманитарные акции, культурные и образовательные мероприятия. Например, на протяжении февраля-апреля 2017 года по инициативе Представительских центров Донецкой Народной Республики в Греческой, Итальянской, Финляндской, Французской, Чешской Республиках, Федеративной Республике Германия прошла масштабная информационно-гуманитарная акция «101life», призванная привлечь внимание общественности к гибели невинных детей на Донбассе, в результате которой 6 с половиной тысяч человек подписали петицию, адресованную в Совет по правам человека Организации Объединенных Наций. Медийный охват аудитории в Европе по результатам данной акции составил более 150 тысяч человек.

Наши интересы поддержала французская общественная организация «Ouest – Est» под руководством Николя Мирковича, направив официальную жалобу о военных преступлениях украинской власти на Донбассе вместе с доказательной базой в Совет по правам человека Организации Объединенных Наций.

Также Министерство иностранных дел Донецкой Народной Республики приняло участие в организации акции «Ангелы в сердце», состоявшейся 1 июня 2017 года, вынеся проведение акции за пределы Республики. Акция была поддержана и проведена в Республике Южная Осетия, Греческой Республике, Республике Сербия, Федеративной Республике Германия, а также во Французской Республике.

Заметим, что в декабре 2017 года планируется проведение международного телемоста между студентами нашей Республики и студентами Греческой и Итальянской Республик на тему «Молодежная дипломатия как инструмент урегулирования вооруженного конфликта».

В конце декабря 2017 года запланирован обмен новогодними открытками между школьниками Донецкой Народной Республики и школьниками Греции, Италии, Германии, Финляндии, Франции.

Помимо своей основной деятельности, представительские центры способствуют систематическим визитам иностранных делегаций в Донецкую Народную Республику с целью инвестирования и поиска путей взаимовыгодного сотрудничества, что демонстрирует высокую

перспективность Республики и ее привлекательность для зарубежных инвесторов, как экономического партнера.

11 мая 2017 года Донецкая Народная Республика праздновала третью годовщину с момента своего образования. В праздничных мероприятиях приняли участие делегации и отдельные гости из Республики Южная Осетия, Республики Абхазия, Луганской Народной Республики, Российской Федерации, Греческой, Итальянской, Чешской, Финляндской, Французской Республик, Федеративной Республики Германия, Республики Сербия. Участие зарубежных делегаций в данных мероприятиях стало значительным подспорьем для дальнейшего укрепления внешнеполитических связей Донецкой Народной Республики и расширения ее сотрудничества с другими государствами в экономической, культурной, социальной и других сферах.

Всего, за 2017 год Министерством иностранных дел было принято 48 делегаций из различных государств ближнего и дальнего зарубежья. При этом заметим, что сотрудники Министерства иностранных дел на постоянной основе обеспечивают протокольное обеспечение визита иностранных гостей и их сопровождение.

В целом, благодаря работе Министерства иностранных дел Донецкой Народной Республики участились визиты туристических и журналистских групп, общественных деятелей, политиков и предпринимателей из-за рубежа, что показывает, что область взаимодействия Донецкой Народной Республики с европейскими странами и их гражданами неуклонно растет и с каждым годом позиции Республики на международной арене становятся все крепче.

4. Нормотворческая деятельность

Одним из ключевых направлений деятельности Министерства иностранных дел является нормотворческая деятельность. Министерство активно участвует в разработке нормативных правовых актов, регулирующих внешнеполитическую деятельность и международные отношения Республики.

Министерством иностранных дел, совместно с Комитетом Народного Совета по внешней политике, международным связям, информационной политике и информационным технологиям, ведется активная подготовка законопроекта «О дипломатической службе», который позволит повысить эффективность выполнения внешнеполитического курса Донецкой Народной Республики, законодательно подтвердив и закрепив специфику государственной дипломатической службы.

Министерство иностранных дел Донецкой Народной Республики принимало участие в выработке предложений о внесении изменений во

Временное положение «О паспорте гражданина Донецкой Народной Республики».

Необходимо отметить, что Министерством иностранных дел было разработан и согласован со всеми заинтересованными республиканскими органами исполнительной власти и направлен на рассмотрение в Совет Министров Донецкой Народной Республики «Временный порядок легализации документов, выданных компетентными органами иностранных государств, для действия на территории Донецкой Народной Республики, а также компетентными органами Донецкой Народной Республики, для их действия за пределами Донецкой Народной Республики». Данный документ существенно дополнит законодательство Республики и закрепит правила принятия иностранных документов.

Активная работа ведется и по разработке локальных нормативных актов Министерства, среди которых стоит отметить приказ Министерства иностранных дел Донецкой Народной Республики от 05.12.2016 № 118, который утверждает Правила государственной регистрации и государственного учета международных договоров Донецкой Народной Республики. Согласно названному документу в Министерстве иностранных дел ведется Журнал регистрации двусторонних международных договоров, в котором на сегодняшний день зарегистрировано 4 межведомственных меморандума о сотрудничестве и одно межведомственное соглашения о сотрудничестве. Заслуживает внимание также приказ Министерства иностранных дел «О ратификационной грамоте, порядке обмена и сдачи ратификационных грамот международных договоров Донецкой Народной Республики на хранение депозитарию», который устанавливает последовательность действий Министерства иностранных дел, совершаемых при оформлении ратификационной грамоты.

В течение года продолжалась работа над усовершенствованием Концепции внешней политики Донецкой Народной Республики. Ввиду того, что данный документ представляет собой систему взглядов на содержание, принципы и основные направления внешнеполитической деятельности нашей Республики, а также носит стратегический характер и направлен на долгосрочную перспективу, его доработка осуществлялась с учетом актуальной геополитической обстановки мира с ориентацией на современные вызовы меняющейся реальности.

В целях актуализации приоритетных направлений, целей и задач внешнеполитической деятельности

5. Гуманитарная программа

Стоит обратить внимание на успех Гуманитарной программы по воссоединению народа Донбасса, объявленной Главой Донецкой Народной

Республики 17 февраля 2017 года и которая реализовывается уже более 10 месяцев, при этом Министерство иностранных дел выполняет координирующую роль в ее реализации. За это время были достигнуты действительно существенные результаты: наши земляки, находящиеся на временно подконтрольной Украине территории Донецкой области, активно приезжают в Донецкую Народную Республику, чтобы воспользоваться возможностью получить бесплатные медицинские услуги, социальные выплаты, поступить в наши образовательные учреждения, принять участие в культурных и спортивных мероприятиях, ярмарках, конкурсах и соревнованиях.

Можно смело говорить о том, что Гуманитарная программа пользуется большим интересом: по состоянию на сегодня на горячие линии и сайт Гумпрограммы поступило более 32 тысячи обращений от жителей Донбасса.

За 10 месяцев со дня старта Гуманитарной программы практически 14,5 тысячам человек, проживающих на временно подконтрольной Украине территории Донецкой области, были оказаны услуги в рамках Гуманитарной программы. Это выплаты ветеранам Великой Отечественной войны (115 выплат) и работникам угольной промышленности (347 выплат) на общую сумму 3 млн. 944 тыс. руб., выплаты гражданам, оказавшимся в сложной жизненной ситуации (1227 выплат на общую сумму 35 млн. 451 тыс. руб.), оказание медицинской помощи (511 пациентам), предоставление образовательных услуг жителям временно подконтрольной Украине Донецкой области в учебных заведениях Донецкой Народной Республики (694 человека).

Также действуют 4 центра социальной помощи и административных услуг на контрольных пунктах въезда-выезда на линии соприкосновения, в которых по состоянию на 07.12 было оказано около 500 услуг, а именно прием и выдачу почтовых отправлений, почтовых переводов, прием платежей, реализация газет издательств Донецкой Народной Республики и Луганской Народной Республики, предоставляются юридические консультации, а также осуществляются выплаты социальной помощи жителям временно подконтрольной Украине Донецкой области.

Кроме того, в рамках Гуманитарной программы проводятся совместные культурные, спортивные, образовательные мероприятия. Так, в сфере культуры за 10 месяцев со дня старта программы состоялось 252 мероприятия и 11 постоянно действующих акций по бесплатному посещению объектов культурного наследия, в которых приняло участие около 7 500 человек из временно подконтрольной Украине Донецкой области.

В спортивных мероприятиях (164 мероприятия по состоянию на 07.12), приняло участие около 3 500 человек из временно подконтрольной Украине Донецкой области.

Также совместные мероприятия, проводимые в рамках Гумпрограммы, нацелены на сохранение и укрепление профессиональных связей. На сегодня прошли концерты и конкурсы с участием работников сферы машиностроения, железнодорожного транспорта, педагогической и профсоюзной деятельности, проживающие как в Донецкой Народной Республике, так и на временно подконтрольной Украине Донецкой области.

Наряду с указанным предпринимаются шаги и по обеспечению экологической безопасности Донбасса. Была создана совместная инспекция по контролю за экологической безопасностью, где рассматриваются прогнозируемые последствия при возможных авариях и чрезвычайных ситуациях на Авдеевском коксохимическом заводе, Дзержинском фенольном заводе, Константиновском государственном химическом заводе, Старокрымской фильтровальной станции, Велико-Анадольской фильтровальной станции и других потенциально опасных для экологии Донбасса объектах. Так, на сегодняшний день состоялось 31 заседание Совместной инспекции, на которых было рассмотрено более 200 объектов, оказывающих негативное воздействие на окружающую среду и население Донбасса. Все материалы, рассмотренные на данных заседаниях, передаются к рассмотрению на Минских переговорах.

6. Деятельность Специальной комиссии по фиксации и сбору доказательств военных преступлений украинской власти на Донбассе

Согласно распоряжению Главы Донецкой Народной Республики № 78 от 30 мая 2016 года была создана Специальная комиссия по фиксации и сбору доказательств военных преступлений украинской власти на Донбассе.

Основная задача Спецкомиссии – выявление и документирование фактов, обстоятельств совершения преступлений против человечности и военных преступлений государством Украина на территории Донецкой Народной Республики, и причиненного данными преступлениями ущерба.

На протяжении 2017 года Комиссия заседала 13 раз. В течение всего года велась:

- постоянная работа по сравнению и актуализации всех баз данных по погибшим и раненым детям на территории Республики, включая базы данных Республиканского бюро судебно-медицинской экспертизы и Министерства труда и социальной политики Донецкой Народной Республики;

- обеспечивалось функционирование горячей линии Специальной комиссии;

- регулярно проводилось информирование граждан о деятельности Специальной комиссии с помощью распространения информационных листовок.

В соответствии с утвержденным порядком и номенклатурой, наполнение единого реестра базы данных по фиксации правонарушений со стороны Украины осуществлялось по четырем направлениям: преступления, жертвами которых стали дети; пострадавшие взрослые мирные граждане; разрушения от рук Вооруженных Сил Украины и незаконно удерживаемые лица. На конец текущего года по вышеназванным правонарушениям всего сформировано 9120 дел, из которых:

60 дел – по погибшим детям;

133 дела – по раненым детям;

401 дело – по погибшим гражданским лицам;

769 дел – по раненым гражданским лицам;

44 дела – по пленным и незаконно удерживаемым лицам;

7713 дел – по разрушениям жилищного фонда и социальных объектов.

Все эти факты также будут весомыми аргументами и на Минских переговорах в работе как минимум двух групп - по безопасности и гуманитарной. Это прямые доказательства несоблюдения перемирия и неоспоримые факты нарушения прав человека на Украине: задержания, пытки и избиения наших единомышленников и наших военных бойцами Службы Безопасности Украины и радикальными группировками. Специальной комиссией прилагаются все усилия, чтобы собрать максимально полную и подробную доказательную базу беззакония украинских властей. Наша цель – восстановить справедливость и, с помощью международных судебных и правозащитных организаций, призвать к ответственности тех украинских военных и служащих добровольческих батальонов, кто повинен в бесчинствах и преступлениях против человечности на Донбассе.

7. Работа с обращениями физических и юридических лиц

На сегодняшний день Министерство иностранных дел ведет активную работу с жителями Донецкой Народной Республики и иностранными гражданами. Осуществляется личный прием, консультирование в телефонном режиме и посредством электронной почты. За 2017 год представители Министерства иностранных дел Донецкой Народной Республики ответили на 476 письменных и 428 устных обращений, поступивших от физических и юридических лиц. Отметим, что за аналогичный период прошлого года поступило 502 письменных обращения

и 387 устных обращения. В общей сложности всего в Министерство иностранных дел за 2017 год поступило 904 обращения, что на 2% больше по сравнению с 2016 годом, и на 54% больше чем в 2015 году. Основная часть поступающих обращений касается вопросов въезда/выезда, получения паспорта гражданина Донецкой Народной Республики, использования документов, выданных компетентными органами Донецкой Народной Республики в Российской Федерации. Все обращения рассмотрены в рамках действующего законодательства и компетенции Министерства иностранных дел.

Во исполнения основных задач в план деятельности Министерства иностранных дел на 2018 год занесен ряд мероприятий, призванных положительно сказаться на формирующемся реноме Донецкой Народной Республики на международной арене (телемосты, конференции, круглые столы). Помимо этого, актуальным остается учреждение Посольства Донецкой Народной Республики в Республике Южная Осетия, а также дальнейшая работа по подготовке нормативно-правовых актов, касающихся сферы международных отношений нашей Республики.

Могу с уверенностью сказать, что Министерство иностранных дел Донецкой Народной Республики продолжит работать над выполнением всех задач, стоящих перед Министерством, защищать и укреплять имидж и репутацию Донецкой Народной Республики на международной арене и всячески демонстрировать готовность Республики стать полноправным членом международного сообщества и ее приверженность цивилизованности и дипломатичности в проводимой политике.

РАЗДЕЛ I. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА, МЕХАНИЗМЫ, МЕТОДЫ И ТЕХНОЛОГИИ ЕЕ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ

УДК 364.013:351.84

СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА НАСЕЛЕНИЯ В СТРУКТУРЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ

Докторова Н.П.,

к. гос. упр., доцент, доцент

кафедры «Менеджмент непродуцированной сферы»

ГОУ ВПО «ДонАУиГС», г. Донецк

В статье рассмотрены теоретико-методологические основы исследования проблем социальной защиты населения. Проанализированы особенности социального обеспечения населения в структуре государственной политики.

Ключевые слова: *социальное обеспечение, пенсионное обеспечение, социальная защита, социальная политика.*

Theoretiko-methodological bases of research of problems of social defiance of population are considered in the article. The features of public welfare of population are analyses in the structure of social policy.

Keywords: *social security, pensions, social protection, and social insurance.*

Постановка проблемы. Социальная защита как категория рассматривается многими науками – экономическими, социально-гуманитарными, правовыми, политическими и тому подобное. Следует согласиться, что в гуманитарном плане необходимо исходить ценности человека как личности для общества. Это означает, что оно должно стараться каждому из своих членов обеспечить максимально благоприятные условия жизни, труда, образования, отдыха и права на их реализацию и использование. Относительно политического аспекта, то возникновение социальной защиты было связано не в последнюю очередь с ухудшением положения широких трудящихся масс на стадии монополистического капитализма, когда поляризация в обществе достигла значительных масштабов, и обострились классовые противоречия, решение которых стало возможным путем реализации концепции социальной защиты. В экономическом аспекте социальная и экономическая политика тесно связаны и взаимообусловлены, ведь любая экономическая политика имеет и социальные последствия, а социальная политика сказывается на темпах и характере экономического роста. Таким образом, при определении социальной защиты следует исходить из необходимости соблюдения всех трех аспектов, их взаимодействия и взаимозависимости при реализации социальной политики. Хотя вполне очевидно, что социальная защита

связана с сохранением, воспроизведением и развитием человеческого потенциала любого общества, в то же время через многофункциональность и многоаспектность данной категории и ее составляющих и до сих пор отсутствует единое мнение относительно его содержания среди украинских и зарубежных специалистов.

Анализ последних исследований. Есть и другие предложения относительно определения сущности понятия «социальная защита» с учетом его междисциплинарного характера. Так, Щербатая Г. М. выделяет несколько аспектов рассмотрения данной категории:

в контексте социальной безопасности государства как систему государственных мероприятий институтов, направленных на предупреждение, устранение или смягчение негативных последствий экономической политики, социально-экономического реформирования и других факторов внешней среды, что угрожают социальной стабильности в государстве;

в рамках институционального подхода социальная защита – это совокупность норм и правил морально-правового характера, официально закрепленных государством, которые выступают регулятором общественных отношений в сфере перераспределения экономических ресурсов и поддержки сбалансированности социальной структуры;

как правовой механизм государственной социальной политики социальная защита – это совокупность легитимных и официально закрепленных законодательных норм и правил, регулирующих отношения в сфере перераспределения ресурсов, обеспечения и поддержки наиболее уязвимых слоев населения;

в управленческом аспекте социальная защита – это система направленных взаимовлияний государственных институтов, общественных объединений и населения, направленных на определение и реализацию стратегии социального развития, механизмов социальной поддержки, обязанностей и полномочий каждой из сторон в процессе обеспечения всеобщего благосостояния. Среди ведущих украинских ученых теоретические и практические вопросы сущности и закономерностей развития социальной защиты и его составляющих освещали в своих работах: Л.Б. Костровец, И.Ю. Беганская, Е.М. Вольская, И.К. Бондарь, А.Е. Мачульская, Л.Г. Гусякова, Н.А. Горелов, В.В.Собко.

Цели и задачи статьи. Защита с системных позиций прошла становление от простой системы социального страхования по отдельным к всеобъемлющей системы, как это имеет место сегодня в наиболее развитых государствах. В теоретическом плане в рамках данного подхода социальную защиту рассматривают как систему государственного гарантирования прав граждан на материальное обеспечение их в случае

полной, частичной или временной потери трудоспособности, потери кормильца, безработицы с независимых от них обстоятельств, а также в старости и в других случаях, предусмотренных законодательством [1, с.70].

Основные результаты исследования. Социальную защиту следует рассматривать как систему законодательных, экономических, социальных и социально-психологических гарантий, предоставляющая:

а) трудоспособным равные условия для улучшения своего благосостояния за счет личного трудового вклада;

б) нетрудоспособным и социально уязвимым категориям населения, прежде всего детям, учащейся молодежи, инвалидам, пенсионерам, молодым, неполным и многодетным семьям, преимущества в пользовании общественными фондами потребления, в прямой материальной поддержке, в снижении налогов [1, с.70].

Социальная защита как совокупность законодательно закрепленных экономических, правовых и социальных гарантий, которые предоставляет общество каждому своему члену в случае безработицы, потери или резкого сокращения доходов, болезни, рождения ребенка, производственной травмы, инвалидности, старости. В данном случае социальная защита – один из приоритетных направлений деятельности социального государства, где он является одним из заданий социальной политики наряду с обеспечением занятости населения, охраны здоровья, качественного образования, предоставлением жилья и коммунальных услуг.

В широком смысле социальная защита составляет содержание социальной функции государства и является системой экономических, юридических, организационных мероприятий по обеспечению основных социальных прав человека и гражданина в государстве.

По мнению московского ученого А.Е.Мачульской, в широком смысле под социальной защитой понимают деятельность государства, направленную на обеспечение процесса формирования и развития полноценной личности, выявление и нейтрализацию негативных факторов, которые влияют на личность, создание условий для самоопределения и утверждения в жизни. В узком смысле понимание социальной защиты составляет собственно социально-защитную деятельность государства по обеспечению безопасности населения от негативных последствий социальных рисков. Н.А. Горелов: «... – действия, обеспечивающие реализацию социальных гарантий. Обеспечивается путем создания систем социального страхования и социальной помощи. Выделяется активный социальный защита (предполагает активную политику на рынке труда и привлечение средств граждан в систему социального страхования) и пассивная защита (заключается в преимущественном использовании средств государственных и общественных организаций)».

Российский социолог Гусякова Л.Г. считает, что социальная защита населения должно рассматриваться в двух аспектах: в узком – содержание социального защиты исчерпывается чисто социальными решениями и мероприятиями, связанными с поддержкой слоев общества, которые в силу своего специфического положения не в состоянии играть активную роль в условиях рыночных отношений (дети, пенсионеры, инвалиды). В широком смысле социальная защита охватывает решения и мероприятия, затрагивающие все стороны жизни членов общества, включая обеспечение товарами, жильем, услугами инфраструктуры, рабочими местами и т. п.

Подобный подход исповедует и Собко В.В. В своей работе [2, с.7] она отмечает, что «исходя из современных подходов к его пониманию, следует рассматривать в широком смысле как социальный институт, призванный решать определенные социальные и экономические проблемы всех граждан, а также предотвращать их возникновению, а в узком – как институт оказания помощи отдельным категориям граждан, которые вследствие потери трудоспособности, безработицы или по другим причинам не имеют средств для удовлетворения своих жизненных нужд и потребностей нетрудоспособных членов семьи».

Например, социальную защиту рассматривают как диалектическое единство институциональных образований и социальных практик, направленных на обеспечение удовлетворения потребности граждан в социальной помощи и защите путем соблюдения важнейших социальных прав и достижение приемлемого уровня жизни членов общества. Сущность социального защиты по такого структурно-действенного подхода заключается в обеспечении определенной целостности управленческих воздействий властей и спонтанных действий различных общественных сил, вызванных необходимостью создания неконфликтного социального пространства для реализации основных потребностей и интересов членов социума. Из данного определения следует, что социальная защита рассматривается как социальный институт, который находится в стадии становления. В структурном аспекте социальная защита – это социальный институт, задача которого – обеспечивать установленный минимум необходимых для процесса социального воспроизводства условий для тех социальных групп, общностей и индивидов, которые по объективным и независящим от них причинам в этом нуждаются. В действенном аспекте социальная защита выступает как специфическая социальная поведение населения, которая реализует взаимозависимость индивидов в систему взаимодействия в отношении обеспечения определенного уровня и качества жизни [92, стр.14]. В инструментальном плане особенности социальной защиты в социуме определяются хранением старых (из государственного бюджета, на безвозмездной основе) и становлением

новых, рыночных (с акцентом на индивидуальную активность, самостоятельность и ответственность каждого) средств обеспечения людьми своего материального благосостояния.

Социальная защита – это комплекс организационно-правовых и экономических мероприятий, направленных на защиту благосостояния каждого члена общества в конкретных экономических условиях, предоставление каждому члену общества, независимо от социального положения, национальной или расовой принадлежности, возможности свободно развиваться, реализовать свои способности [3]. Оба определения больше относятся к действенному подходу, связанного с рассмотрением социальной защиты как совокупности конкретных мероприятий и действий по обеспечению достойного уровня жизни. Также в подобном контексте социальной защите рассматривается как система мероприятий, направленных на предупреждение социальных рисков, смягчения и ликвидации их последствий, социальной компенсации неравенства граждан, на обеспечение достаточного жизненного уровня каждой человека путем законодательного закрепления государством социальных гарантий.

Таким образом, социальная защита в большинстве случаев рассматривается как защита населения от социально-экономических проблем и рисков, а его механизмы в направлении обеспечения социальных гарантий определены законодательно в соответствующих нормах права (это риски снижения дохода или потери вследствие работоспособности: временная (болезнь, травма, роды); постоянная (инвалидность, старость, смерть), или потеря работы: вынужденная (отсутствие рабочих мест); недостаточная квалификация или невостребованность профессий, или потери кормильца, уход за больным, ребенком, инвалидом или пожилым человеком).

Следует также согласиться с таким мнением: «по своей природе "социальная защита населения" воплощает широкий спектр разнообразных отношений человека с государством, отражает социальные сдвиги и сам выступает активным агентом трансформационных процессов» [1]. Существующие определения социальной защиты отличаются по содержанию и широтой. Чаще всего, определяя социальную защиту, опираются на сроки:

меры, действия, мероприятия, в частности, их комплексы, системы. Многие ученые описывают социальная защита через социальные, экономические, правовые и другие гарантии.

Много исследователей объединяют несколько отправных терминов:

система приоритетов и механизмов;

система мероприятий и учреждений; гарантии, средства и мероприятия;

система социальных отношений, охранных мероприятий и правовых гарантий; гарантии, мероприятия и учреждения; гарантии и институты.

Приведенные выше точки зрения позволяют говорить о том, что многие авторы:

рассматривают социальная защита населения в широком и узком смысле, выделяют активную и пассивную социальную защиту;

как его объект выделяют трудоспособное, социально уязвимое и другие категории населения. По нашему мнению, объектом социальной защиты, на законодательном уровне, определяет социальным субъектом социальной защиты должно быть все население страны и каждый человек отдельно. Как справедливо отмечено в [2]:, каждый человек существует в обществе, жизнь которого регулируется определенными законами, нормами, традициями, предусматривающие регулирование всех видов отношений, в частности в области социальных прав, гарантий, свободы;

субъектом социальной защиты (тем, кто непосредственно осуществляет) чаще всего выделяют государство, общество в целом (что достаточно размытым определением) и отдельные социальные институты (что формирует перекос системы социальной защиты в институциональный сторону, оставляя вне поля зрения его функциональную составляющую).

Относительно цели социальной защиты, то не все определения содержат разъяснение того, на что именно направлено социальная защита. В большинстве тех подходов к пониманию сущности социальной защиты как главной цели декларируется:

человеческое развитие (обеспечение: жизни, здоровья и благосостояния населения;

процесса формирования и развития полноценной личности);

достижения определенного стандарта жизни (защита благосостояния каждого члена общества, обеспечение достаточного жизненного уровня);

компенсация социального неравенства граждан при наступлении конкретных социальных рисков (материальное обеспечение, обеспечение установленного минимума необходимых условий для процесса социального воспроизведения);

приоритет превентивных и реактивных функций социального защиты (предупреждение социальных рисков, смягчения и ликвидации их последствий);

гарантирования определенных прав населения (обеспечение основных социальных прав человека и гражданина, гарантирования прав при наступлении социальных рисков;

обеспечение удовлетворения потребности граждан в социальной помощи и защите).

Большинство определений социальной защиты опирается на такие его составные элементы, как: мероприятия (организационно-правовые и экономические; юридические; государственная поддержка и меры помощи);

гарантии (законодательно закрепленные экономические, правовые, социальные, социально-психологические);

действия (социальные практики, принятия решений относительно социальных гарантий и их реализация).

Наиболее точным подходом при определении социальной защиты является то, что опирается на мероприятия, поскольку, по нашему мнению, комплекс (или система) защитных, охранных мероприятий в пределах существующих гарантий и является социальной защитой.

Все существующие трактовки социальной защиты можно сгруппировать по нескольким подходами:

а) системный, при котором социальная защита рассматривается как система гарантий, мероприятий, действий;

б) институциональный, когда социальная защита представляется как социальные институты, призванные решать проблемы населения страны;

в) действенный, при котором защита связывается с принятием и реализацией решений в части обеспечения прав и предоставления социальных гарантий;

г) институционально - действенный – единство институциональных образований и социальных практик;

д) инструментальный – социальная защита является инструментом реализации основных задач социальной политики государства.

Все приведенные трактовки категории «социальная защита» населения, во-первых, имеют право на существование, во-вторых, не лишены недостатков, поскольку некоторые из них ориентированы не на раскрытие (отражение) сущности категории, а на комплекс мер по реализации конкретных гарантий и прав, на общественный порядок, поддержку трудоспособного и нетрудоспособного населения, то есть на конкретные меры и практические мероприятия.

В современных условиях социальную защиту следует рассматривать как функционально-институциональную систему гарантирования всему населению страны достойной жизни, развития личности и социальной стабильности общества за счет создания соответствующими его субъектами (государственным, частным и некоммерческим секторами экономики) форм и видов защиты от наступления, негативного воздействия и последствий социально-экономических рисков. Данное определение позволяет преодолеть выявленные недостатки в современных толкованиях данного термина, а именно: установлен субъект и объект социальной защиты,

указано его главную цель, условия предоставления, а также составляющие (формы и методы защиты) и системный характер (функциональные направления и институты осуществления).

Выводы. Такой подход к определению сущности социальной защиты позволит нам более четко и полно определить место и роль социальной защиты в современной социальной политике и будет полезен для формирования его эффективной системы на практике.

В предложенном нами определении сущности социальной защиты предстает как деятельность по реализации практических мер, разработанных государством в сфере социальных отношений, то есть как практическая направленность социальной политики страны. Иначе говоря, цель социальной защиты состоит в обеспечении практической защищенности каждой группы населения в соответствии с социально-экономической политики и существующей нормативно-законодательной базы, которая и предусматривает социальные гарантии, льготы [3].

К тому же такой подход к пониманию сущности социальной защиты требует четкого установления уровней его осуществления. Ими, по нашему мнению, должны стать:

а) законодательное обеспечение социальной защиты. Сегодня, несмотря на значительное количество законодательных актов, составляющих нормативно-правовую базу системы социальной защиты, отсутствует официальное определение понятия «социальная защита», а также единственный законодательный акт, который бы регулировал все аспекты формирования системы социальной защиты и его практической реализации. Таким документом мог бы стать Социальный Кодекс;

б) организационно-правовая структура системы социальной защиты с обязательным включением в нее органов местного самоуправления, общественных организаций, профсоюзов, союзов предпринимателей и тому подобное.

Список использованных источников

1. Дмитриченко Л. И. Государственное регулирование экономики: методология и теория [Текст]: монография /Л. И. Дмитриченко. -Донецк: УкрНТЭК, 2011. -329с.
2. Осадчая Г. И. Социология социальной сферы [Текст] /Г. И. Осадчая. — М. : Союз, 2009. — 279 с.
3. Кинаш И.П. Социальная сфера как ресурс устойчивого развития [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file>

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКЕ В ЛДНР

Кохан Н.В.,

*соискатель ГОУ ВПО «ДонАУ и ГС при
Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк*

В статье раскрыты основные условия эффективного воздействия государства на теневую экономику с учетом специфики особого экономического режима в ЛДНР, а так же предложены экономические механизмы противодействия теневым и коррупционным отношениям в предпринимательских структурах

Ключевые слова: *теневая экономика, коррупция, противодействие, социально-экономическая система, механизм*

The article outlines the main conditions for the effective influence of the state on the shadow economy, taking into account the specifics of the special economic regime in the LDPR, as well as economic mechanisms of counteraction to shadow and corruption relations in entrepreneurial structures

Keywords: *shadow economy, corruption, opposition, socio-economic system, mechanism*

Постановка проблемы. В любой, реально функционирующей социально-экономической системе наряду с легальной существует и теневая экономика. Определение ее масштабов, причин возникновения и уровня воздействия на экономику государства необходимо, прежде всего, для создания механизмов по противодействию и преодолению последствий негативных проявлений теневой экономики.

В современной мировой экономике масштабы теневого сектора составляют около 22 трлн. долларов (приблизительно 35,5 % от реального ВВП) [1]. Это доказывает существенное влияние теневой экономики на мировую финансовую систему.

Следует отметить несомненное отрицательное влияние теневой экономики на мировую социально-экономическую систему и общество в целом, особенно в период всеобщего экономического спада, что является причиной разнообразных негативных последствий [2].

Одной из особенностей теневой экономики является уклонение от налогов, способствующее повышению продуктивности деятельности хозяйствующих субъектов (при игнорировании интересов государства).

По некоторым данным это дает возможность увеличить чистую прибыль в среднем в 1,4 раза [3]. В результате предприятие получает заметное преимущество перед конкурентами в себестоимости, а значит и в цене производимой продукции.

Кроме того, по оценкам некоторых экспертов, теневая экономика дает возможность для населения улучшить свое материальное положение. и

позволяет увеличить доходы, в среднем, на 13%⁴. При этом, реальная картина доходов граждан значительно отличается от официальных данных.

Следовательно, дополнительные рабочие места и источники увеличения дохода, предлагаемые теневой экономикой, являются социально-стабилизирующей функцией, позволяющей нивелировать разницу в доходах и частично снимающей социальное напряжение в социуме. Следовательно, существует ряд социальных групп населения, для которых теневая экономика является стабилизирующим фактором.

Однако, при увеличении масштаба и уровня негативных кризисных явлений, увеличивается деструктивная функция теневой экономики. Поэтому возникает необходимость научного подхода к изучению сущности теневой экономики, причин ее возникновения и определения комплекса мер по снижению негативных последствий теневой экономики.

Формулирование задачи исследования. В настоящий момент в ЛДНР отсутствует четкая программа по борьбе с теневой экономикой. Большинство мер, предпринимаемых государством, носят не системный характер и направлены на преодоление последствий, а не на искоренение причин возникновения теневой экономики. При этом несовершенство законодательства и отсутствие четких границ ответственности за преступления в налоговой и экономической сферах даже, в определенной степени, способствуют ее развитию.

Следует учесть, что чрезмерное усиление контроля за деятельностью малого и среднего бизнеса, создание новых бюрократических процедур, усложняющих деятельность предпринимательских структур, увеличивает коррупционные угрозы и создает сложности в развитии рыночной экономики и конкуренции. А при разработке и планированию мероприятий по борьбе с теневой экономикой необходимо учитывать региональную специфику. Существуют специфические виды экономических правонарушений, и механизмы противодействия им должны учитывать эти индивидуальные особенности.

В настоящем исследовании предлагается введение на территориях ЛНР и ДНР специального экономического режима, позволяющего государству разработать и опробовать новые механизмы борьбы с теневой экономикой.

Совокупность экономических, политических, правовых и административных мер, сбалансированных и научно обоснованных, позволит изменить социально-экономическую ситуацию на указанных территориях: сократить масштабы негативных явлений, вызванных теневой экономикой и обеспечить их стабильное развитие.

Таким образом, основной задачей исследования можно назвать поиск и обоснование условий и направлений противодействия теневой экономике, как способа обеспечения экономической безопасности государства.

Изложение основного материала исследования.

На сегодняшний день в экономической науке отсутствует универсальное, общепринятое определение теневой экономики. На наш взгляд, главная причина заключается в большом разнообразии теневых схем, применяемых в хозяйственной деятельности и скрытых от государства. Теневой бизнес имеет различия не только в масштабах, но и конкретных технологиях «тенизации». Фигуранты теневого сектора экономики ведут свой бизнес с учетом изменений в социально-экономической среде и нормативно-правовом поле.

Другая причина состоит в том, что специалисты по теневой экономике часто подходят к решению проблемы несколько однобоко, рассматривая факторы влияния и критерии их оценки, присущие только конкретной, четко ограниченной и определенной прикладной задаче. Такой подход не всегда дает полноту картины и, в условиях неполной определенности, может привести к ошибкам.

Основные точки зрения заключаются в следующем:

1. Для выделения теневых экономических отношений используется понятие социальной деструктивности, т.е. нанесения вреда социуму.

Сюда безусловно входит присвоение результатов общественного труда. Негативные последствия этого явления не вызывают сомнений и могут быть количественно и качественно оценены. Но отсутствуют критерии оценки такого многогранного понятия, как «общественный вред».

И именно это всеобъемность этого понятия может привести к тому, что в списки теневых могут попадать вполне легальные, но, в силу определенных причин, неэффективные предприятия, способствующие росту издержек экономики. Кроме того, практически не учитываются такие опасные для государственной социально-экономической системы факторы, как несовершенство рынка, законодательства и государственного управления.

2. Другая точка зрения заключается в определении теневой экономики как части валового национального продукта или валового национального дохода, которая преднамеренно занижается или частично (а в некоторых случаях полностью) не отражена в официальной отчетности.

При этом рассматривается лишь та часть валового национального продукта, которая нашла свое отражение в официальной статистике. В результате множество экономических преступлений, которые не отражены в официальных документах, остается вне поля зрения государственных контролирующих органов, а следовательно не наказываются.

Таким образом, определение теневой экономики должно модернизироваться со временем под воздействием объективных изменений в социально-экономической системе при условии совершенствования нормативно-правовой базы.

В настоящем исследовании, автором предлагается следующее определение теневой экономики: *«Теневая экономика представляет собой сектор национальной экономики, в котором процессы производства, распределения, обмена и потребления результатов экономической деятельности (денег, товаров, услуг и других благ) не контролируются государством и обществом.»*

В теневой деятельности используется государственная и частная собственность, при этом результаты такой деятельности умышленно скрываются хозяйствующими субъектами от органов государственного управления и контроля с целью присвоения доходов для удовлетворения собственных потребностей».

Предприятия, функционирующие в теневом секторе экономики можно подразделить на 3 группы по видам используемых криминальных схем:

- предприятия, занимающиеся разрешенными видами экономической деятельности, в работе которых практикуется сокрытие реальных объемов производства товаров и услуг с целью ухода от налогов;
- предприятия, допускающие в своей деятельности приписки, хищения, коррупционные схемы, взяточничество, мошенничество, финансовые махинации;
- предприятия, занимающиеся запрещенными законом видами экономической деятельности.

Безусловно, предприятия в теневом секторе экономики могут работать продуктивнее и выгоднее для самих себя, уклоняясь от уплаты положенных сумм налогов. Однако, деятельность таких субъектов хозяйствования наносят экономический ущерб государству и обществу в целом. Это происходит в результате того, что теневые субъекты хозяйствования пользуются результатами, которые были оплачены за счет налоговых поступлений от граждан и организаций, работающих в реальном секторе экономики, в рамках нормативно-правового регулирования и в полном объеме платящих налоги и сборы. При этом, теневое предприятие имеет возможность реализовывать свою продукцию по более низким ценам, а следовательно иметь конкурентные преимущества в рыночных условиях.

Однако, наряду с негативными существуют и позитивные стороны функционирования теневой экономики.

Существует ряд социальных групп населения, для которых теневая экономика является фактором некоторой экономической стабилизации. Это объясняется тем, что теневая экономика позволяет населению несколько

улучшить свое материальное положение за счет дополнительного нелегального заработка на официально незарегистрированных предприятиях.

Дополнительные рабочие места и источники дохода, это и есть позитивные стороны функционирования теневой экономики для населения.

В связи с этим, представляется возможным выделить три основных позитивных функции теневой экономики в рыночном хозяйстве:

а) «антикризисная» – перераспределяются ресурсов между легальной и теневой экономикой (в периоды кризиса из легальной экономики производственные ресурсы перетекают в теневой бизнес, что позволяет сохранять его производственный уровень на достаточном уровне, позволяющем сохранять рабочие места);

б) «амортизирующая» – теневой сектор поддерживает уровень занятости, которая облегчает материальное положение населения в период кризисных изменений в экономике;

в) «стабилизирующая» – доходы теневого бизнеса направляются в легальный сектор экономики и используются для приобретения сырья, товаров и услуг. Тем самым, теневая экономика поддерживает легальный сектор. При этом, теневые капиталы переходят в разряд легальных и начинают работать уже в легальной экономике, сглаживая последствия кризисных явлений.

Негативная составляющая теневой экономики гораздо более ощутима не только для государства, но и для материального и социального благополучия общества и его граждан.

В первую очередь, теневая экономика негативно влияет на эффективность официальной системы налогообложения. Легальный бизнес вынужден значительную часть от своих доходов выплачивать государству в виде налогов. Теневой бизнес эти суммы присваивает. И здесь просматриваются явные признаки уголовных правонарушений.

Например, на плату за обналичивание «теневых» денег тратится примерно 5-7%, на коррупционные схемы с участием госчиновникам уходит до 20% доходов от всей теневой деятельности. При этом, эти суммы никак не пополняют казну государства.

Плюс ко всему, негативное влияние теневая экономика оказывает и на производственный процесс в легальном секторе, т.к. возможность дополнительного, но нелегального заработка снижает мотивацию к труду населения.

К тому же, процессы экономических деформаций порождают двойные стандарты в деловых и межличностных отношениях, которые современный социум воспринимает как неизбежную данность. Такая ситуация порождает множество экономических и социальных конфликтов. И только некоторые

из них можно устранить властными или репрессивными мерами, большая же их часть законодательно неустранима.

Влияние теневой экономики на социально-экономическую систему государства представлено в таблице 1.

Структурная деформация экономики, как следствие появления криминала в экономической деятельности, может быть результатом нарушений в экономической структуре, но в большинстве случаев доминирует незаконная деятельность, как разрушающий фактор.

Анализ деструктивности теневой экономики, позволил выявить ряд закономерностей:

1. Увеличение инвестиционных рисков стимулирует спад в инвестиционно зависимых отраслях производства;

2. Криминал аккумулируется, преимущественно, в спекулятивном финансовом и торгово-посредническом секторах экономики и способствует их неоправданному разрастанию;

3. Теневая экономическая деятельность развивается, обычно, в сфере производства тех товаров и услуг, дефицит которых не удовлетворяется легальным сектором. Это приводит к зависимости экономики от нелегального предпринимательства;

4. Из-за незаконного вывоза сырьевых товаров, внешнеэкономические связи сдвигаются в сторону повышения удельного веса операций и сделок топливно-энергетического и сырьевого направления.

В настоящее время существует острая необходимость в оценке масштабов теневой экономики. Это обусловлено сложностью учета, регистрации и контроля за деятельностью субъектов теневого сектора. Для этого используют множество различных косвенных методов.

Данные методы можно сгруппировать, как представлено на рисунке 1.

Специфические особенности проявления теневой экономики можно сгруппировать по 5-и основным признакам:

1. Замена командно-административная системы хозяйствования на рыночную.

2. Передача функций государства чиновниками различных уровней.

3. Значительная доля государственного сектора в экономике.

4. Сохранение государственной монополии, практически во всех отраслях экономики.

Юридически необоснованный характер экономических преобразований.

Негативные последствия функционирования теневой экономики

Сфера влияния	Последствия
Налоговая	Деформация затрагивает процессы распределения налоговой нагрузки, что приводит к сокращению бюджета. Рост налогов провоцирует дальнейшее сокрытие доходов и усиливает социальное расслоение общества. Нелегальная занятость вытесняет из сферы общественно-полезного труда легальных работников. Совокупный объем легально действующего производства уменьшается. Налоговые поступления снижаются.
Бюджетная	Деформация проявляется в сокращении доходной части госбюджета, но структура бюджета нарушается. Наблюдается недофинансирование социальных программ.
Кредитно-денежная	Нарушается структура платежного оборота. Появляется угроза инфляционных процессов, деформации кредитных отношений, повышения инвестиционных рисков, финансовой нестабильности. Банковские системы сталкиваются с валютными манипуляциями по «отмыванию» криминальных денег или осуществляют финансовые махинации.

Одним из направлений создания системы противодействия теневой экономике, можно считать создание специального экономического режима.

Территории со специальным экономическим режимом, это экономическое пространство государства, где введен особый режим хозяйствования, система управления и определенный набор налоговых льгот и стимулов, что в совокупности создает благоприятные условия для функционирования как государственного, так и негосударственного секторов экономики.

Учитывая сравнительно небольшую географическую площадь ДНР и ЛНР, имеет смысл распространить особый режим хозяйствования на всю территорию этих государств, Возведя его, тем самым, в ранг государственной экономической политики.

Это позволит наиболее рационально использовать любые инновационные экономические механизмы, в т.ч. и механизмы противодействия теневому сектору.

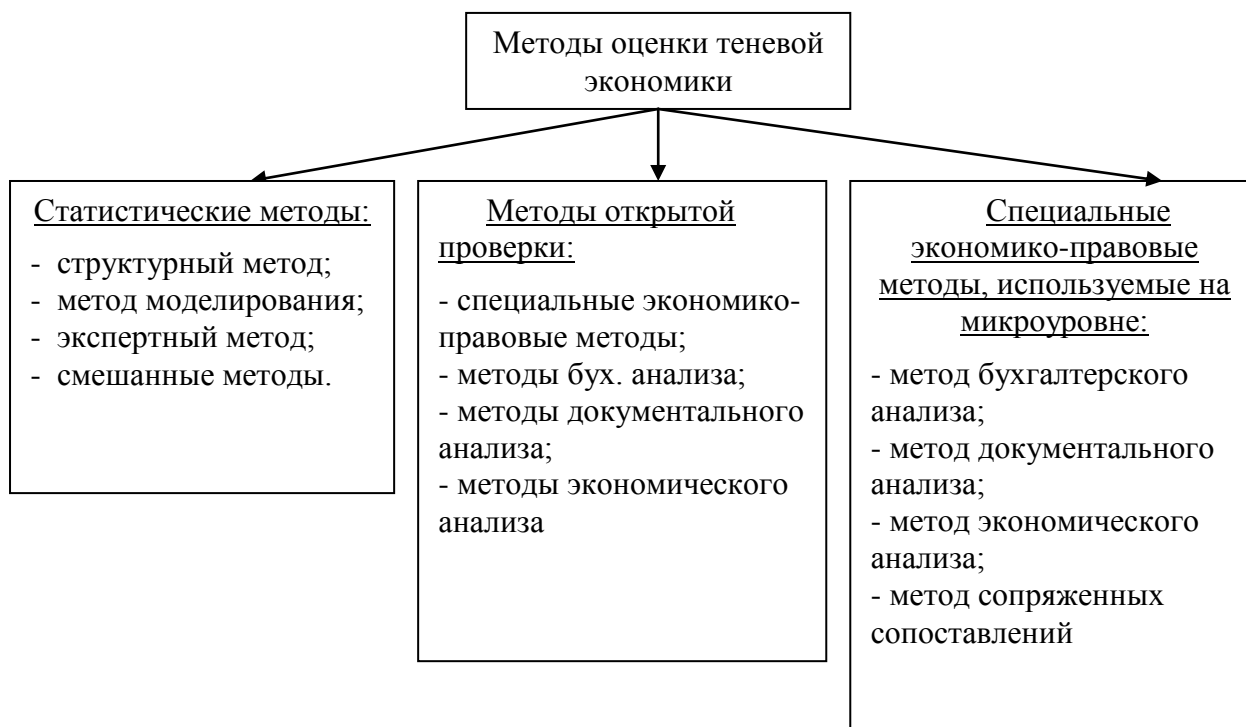


Рис. 1. Методы оценки масштабов теневой экономики

Преимущества такого подхода заключаются в простоте контроля всех социально-экономических процессов, происходящих в государстве, и дают возможность своевременно и оперативно вносить в процесс необходимые коррективы, привлекая для этого наиболее квалифицированных руководителей и исполнителей.

При этом необходимо использовать комплексный, проектный и системный подходы. Это позволит создать эффективный механизм, позволяющий успешно противодействовать теневой экономике. Мероприятия, которые необходимо реализовать в первую очередь, это:

1. Создание специального фонда, который будет аккумулировать всю прибыль, полученную организациями-участниками.

Сформированный таким образом капитал, будет передан в управление управляющей компании и может быть направлен только на социально-экономическое развитие территории и реинвестирован в сферы ее основных экономических интересов или на развитие ее инфраструктуры.

2. Создание специального агентства по противодействию теневой экономике и коррупции, находящегося в непосредственном подчинении правительства.

3. Введение закона (по крайней мере временного), предписывающего должностным лицам предоставить доказательства того, что принадлежащие им средства, на банковских счетах (внутри страны и за рубежом) или на которые приобретено движимое или недвижимое имущество (принадлежащее ему или его ближайшим родственникам), он получил

законным путем. В противном случае, в отношении его возбуждается уголовное дело. Оно расследуется специальным агентством по противодействию теневой экономике и коррупции, и в случае вынесения обвинительного заключения чиновник лишается свободы на длительный срок, а имущество, нажитое преступным путем, конфискуется в пользу государства.

4. Создание реально действующих механизмов, информирования компетентных органов о фактах противоправной и коррупционной деятельности.

5. Налоговые льготы не должны быть решающим условием для развития территории. Необходимо ориентироваться, в первую очередь, на преодоление инфраструктурных и административных диспропорций, мешающих притоку инвестиций. Потому, что создание благоприятного инвестиционного климата, является более действенным фактором развития, чем снижение налогов.

6. Необходимо создать специальную службу финансового мониторинга и передать ей функции контроля над процессами разработки и реализации проектов и программ воздействия государства на теневой сектор экономики.

Вывод. Государство обязано бороться с проявлениями теневой экономики путем создания благоприятных условий для ведения легального бизнеса, экономической заинтересованности в соблюдении законов при помощи совершенствования налогового законодательства и предотвращения нанесения ущерба бюджетам всех уровней. При этом законодательство должно быть упрощено и играть роль фактора, регулирующего хозяйственную деятельность и налогообложения.

Кроме того, должен быть обеспечен свободный доступ к нормативной документации.

Все это поможет созданию условий снижения высокого риска ведения теневого бизнеса.

Список использованных источников

1. Цветков Д.С. Экономические механизмы противодействия теневой экономике // Научный журнал Вестник ИНЖЕКОНА. Серия: экономика. Выпуск № 1 (44) 2011 г. С. 393-396

2. С. Лукьянов, Сущность и природа теневой подсистемы общественного воспроизводства. //Предпринимательство. - 2014. - № 6. - С. 116.

3 Шестоперов О.М., Щетинин О.А, «Оценка доли теневого оборота в малом предпринимательстве и факторы, на нее влияющие (по результатам опросов субъектов малого предпринимательства)», М. 2007

4. Schnaider F., Enste D., Increasing Shadow Economies All Over the World - Fiction or Reality? A Survey of the Global Evidence of their Size and of their Impact from 1970 to 1995. P. 54.

5. http://elibrary.finec.ru/materials_files/refer/A4958_b.pdf, 04.10.2017

6. <http://actrav-ourses.itcilo.org/en/a4-02565/a4-02565/file>, 07.10.2017

СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ КОНФЛИКТАМИ В СФЕРЕ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

Припотень В.Ю.,

*док. экон. наук, профессор
ГОУ ВПО ЛНР «Донбасский государственный
технический университет»
зав. кафедрой менеджмента*

Мова Е.В.

*ГОУ ВПО ЛНР «Донбасский государственный
технический университет»
аспирант кафедры менеджмента*

В статье исследуется проблема управления трудовыми конфликтами в сфере социального партнерства. Представлена схема процесса управления трудовыми конфликтами, классические способы разрешения трудовых конфликтов в сфере социального партнерства. Проведен сравнительный анализ общепринятых методов диагностики и разрешения трудовых конфликтов. Предложено использование методов социально-психологической диагностики (личностные опросники, тесты интеллекта, игровые методы, методика психосемантической диагностики скрытой мотивации) для управления трудовыми конфликтами в сфере социального партнерства на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: трудовые конфликты, партнерство, диагностика, мотивация.

The article examines the problem of the management of labour conflicts in the sphere of social partnership. A diagram of the process of management of labour conflicts, the classical methods of resolution of labor conflicts in the sphere of social partnership. Comparative analysis of conventional methods of diagnosis and resolution of labor conflicts. Proposed use of methods of socio-psychological diagnosis (personality questionnaires, intelligence tests, playing techniques, methods of psychosemantic diagnostics of latent motivation) for the management of labour conflicts in the sphere of social partnership at the domestic enterprises.

Key words: labor disputes, partnerships, diagnostics, motivation.

Постановка проблемы. Сложившаяся социально-политическая ситуация в регионе, вызвавшая значительные разрушения промышленного потенциала, жилого фонда и объектов социальной инфраструктуры, а также снижение из-за экономической и транспортной блокады сбыта выпускаемой продукции, импорта сырья и комплектующих привели к сокращению занятости трудоспособного населения. Кроме того, все чаще проявляются конфликтогенные факторы (несвоевременные выплаты заработной платы, рост задолженности по оплате труда, несоблюдение условий коллективных договоров, отсутствие действенной защиты со стороны профсоюзных организаций), которые значительно увеличили количество трудовых конфликтов на предприятиях и в организациях региона.

В таких условиях возникает очевидная необходимость практической реализации подходов, основанных на социально-психологической диагностике каждого работника, к проблемам разрешения трудовых конфликтов в сфере социального партнерства.

Актуальность исследуемой проблемы. Поиск конструктивных путей решения конфликтов и управления ими на предприятии является актуальной проблемой современности, потому что сам конфликт, и эффективное управление им, могут приводить и к повышению уровня производительности труда и, в частности, к росту прибыли предприятия. Готовность и способность конфликтующих сторон идти на компромисс, рационально решать возникающие проблемы в рамках существующих норм и процедур, реализовывать собственные интересы при учете интересов других, выступают потенциалом его дальнейшего прогрессивного развития.

Анализ литературных источников и научных публикаций показал, что вопросам теории зарождения и развития трудовых конфликтов посвящены работы множества известных зарубежных ученых-экономистов: И. Ансоффа, Э. Берна, Ф. Бэкона, М Вебера, Т. Гоббса, П. Друкера, К. Камерона, Р. Куинна, М. Макиавелли, М. Мескона, Л. Стюарта, Г. Спенсера, Р. Фишера и т.д.

Вопросы использования психодиагностических подходов в управленческой практике рассматриваются в работах таких специалистов как А. Батаршев, А. Деркач, В. Зазыкин, Т. Кабаченко, Р. Кашапов, О. Кирьянова, В. Козаков, Г. Ложкин, В. Лозница, Д. Мякушкин, Н. Повякель, С. Самыгин, М. Станкин, И. Соломин, Л. Столяренко, А.А. Урбанович и др.

Изложение основного материала исследования. Социальное партнерство – такая система отношений между наемными работниками и собственниками средств производства, при которой признаются разногласия экономических интересов различных социальных групп и право каждого из них отстаивать свои интересы через поиск компромиссов, путей взаимопонимания и сотрудничества в условиях согласия [1, с.129]. Сегодня именно использование эффективных методов управления конфликтами, а также психологическая подготовка руководителей по преодолению и предупреждению конфликтов в вверенных им трудовых коллективах позволяет осуществлять эффективную деятельность предприятий и организаций в сфере социального партнерства.

Современные теоретики управления признают, что полное отсутствие конфликта внутри организации – условие не только невозможное, но и не желательное.

Термин «конфликт» происходит от латинского слова «conflictus», что в точном переводе означает «столкновение», а в произвольном –

«противодействие», «противоборство» [2, с.81]. С точки зрения Крушельницкой О.В., Мельничука Д.П. конфликт – это столкновение противоположно направленных действий работников, обусловленные несовпадением интересов, ценностей и норм поведения [3, с.139].



Рис. 1. Процесс управления трудовыми конфликтами в сфере социального партнерства (разработано авторами)

Главной предпосылкой для развертывания конфликта в трудовом коллективе является несоответствие убеждений и поведения индивида моральным принципам и ожиданиям других его членов. Поступки человека, противоречащие убеждениям, ценностям, нормам, правилам поведения и традициям коллектива часто способны привести к конфликтной ситуации.

Каждый руководитель заинтересован в устранении возникшего в его организации конфликта в максимально быстрые сроки. Существуют классические способы разрешения трудового конфликта в организации, классифицированные по сферам интересов субъектов социально-трудовых отношений на предприятии (рис. 2).

Управление конфликтами – это целенаправленное воздействие на ликвидацию (минимизацию) причин появления конфликта, или коррекцию поведения его участников.

Управление конфликтами предполагает выполнение следующих задач:

- применение руководством специальных способов и приемов профилактики возникновения конфликтов;
- поиски эффективных путей для решения существующих конфликтов.

Как правило, чтобы эффективно разрешить трудовой конфликт необходимо выявить его причину, механизм формирования, оценить возможные последствия, риски, разработать варианты конструктивного

выхода из конфликтной ситуации и только потом принимать грамотное управленческое решение, позволяющее повысить эффективность менеджмента.



Рис. 2. Классические способы разрешения трудовых конфликтов в сфере социального партнерства (разработано авторами на основе [4])

Сравнительный анализ общепринятых методов диагностики и разрешения трудовых конфликтов представлен в табл. 1.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что есть необходимость в использовании методов управления трудовыми

конфликтами, которые должны опираться на принципы индивидуального подхода к субъекту системы социального партнерства на предприятии. Для разрешения поставленной проблемы предлагается использование методов социально-психологической диагностики как способа управления трудовыми конфликтами в сфере социального партнерства.

Таблица 1

Сравнительный анализ общепринятых методов диагностики и разрешения трудовых конфликтов*

Сущность метода	Недостатки
Структурная модель конфликта (Шаленко В.Н.)	
Проводится исследование структурных элементов конфликта: взаимоотношений, ценностей, интересов, информации, ролевой структуры посредством анализа показателей для каждого из них	Не оценивает риски от усугубления или деструктивного разрешения конфликта для каждого участника и для производственного процесса, нет критериев оценки эффективности мер по урегулированию конфликта
Модульный социотест для организаций (Анцупов А.Я.)	
Представляет собой опросник, в котором каждый сотрудник оценивает другого сотрудника посредством перечня его личных и деловых качеств, показателей его влияния на трудовой процесс в баллах	Не исключает риска субъективной оценки, конформизма по отношению к отдельному сотруднику, не дает конкретных рекомендаций по снижению вероятности возникновения конфликта, по выяснению причин образования проблемных зон
Картография конфликта (Х. Корнелиус, Ш. Фэйр)	
В графическом виде рассматриваются потребности и опасения каждого из участников конфликта относительно конкретизированной проблемы, которая его вызвала	Не оценивает риски от усугубления или деструктивного разрешения конфликта для каждого участника и для производственного процесса, нет критериев оценки эффективности мер по урегулированию конфликта
Конфликт-метод (Цой Л.Н.)	
Осуществляется выявление противоречий между сторонами конфликта, диагностируется влияние конфликта на ситуацию на микроуровне, выбираются методы конструктивного решения конфликта с минимизацией его возможных негативных последствий при участии сторон конфликта	Не учитывает возможность отказа одной из сторон в поиске позитивного решения и жесткого отстаивания своих позиций или неспособности сторон самостоятельно объективно оценить и разрешить конфликт, механизмы оценки эффективности воздействия на трудовую деятельность сторон отсутствуют
Позиционный анализ (Пригожин А.И.)	
Заключается в выделении групп сотрудников, находящихся в позиционном конфликте из-за столкновения интересов	Не исследует индивидуальное отношение, причины отдельного сотрудника оказания поддержки позиций

по поводу внедрения в организации инноваций, анализе и сравнении этих интересов, поиске путей разрешения данного противоречия	определенной группы, не предлагает критерии оценки эффективности внедрения инноваций относительно конструктивного разрешения конфликта
Диагностика ролевого конфликта руководителя первичного звена управления (Ерина С.И.)	
Выясняется, какие аспекты деятельности руководителя вызывают у него внутренний конфликт, предоставляется информация для анализа деловых и личных качеств менеджера, определяется степень выраженности ролевого конфликта: высокую, среднюю или низкую и производственные ситуации, вызывающие ролевой конфликт у руководителя	Не предусматривает алгоритма разрешения конфликта, критериев оценки объективности восприятия себя и окружающей среды менеджером, не прогнозирует риски от игнорирования конфликта, хотя оценивает степень напряженности, не описан процесс оценки эффективности, хотя повторная диагностика и сравнение результатов с первой могла бы показать динамику
Определение стратегии поведения в конфликте (Томас Т.)	
С помощью теста у сотрудника определяется тенденция проявлять в конфликте каждую из пяти стратегий поведения: соперничество, сотрудничество, избегание, уступка или поиск компромисса	Констатирует, но не обозначает причины выбора одной из пяти стратегий, не рассматривает поведения сотрудника в контексте конкретного конфликта в организации и влияние различных факторов на проявление в ней конкретной стратегии

Примечание

* Разработано и обобщено авторами исследования по данным [5, 6, 7, 8, 9, 10]

Изучение личностных особенностей работников с помощью методов психодиагностики не является новым направлением ни в психологии, ни в сфере управления персоналом. Однако определенный всплеск интереса к практическому использованию психодиагностического инструментария в отечественных трудовых коллективах в 90-е гг. XX в. в настоящее время сменился некоторым охлаждением по следующим причинам: трудоемкость психодиагностических процедур, отсутствие высококвалифицированных специалистов, негативное отношение персонала к тестированию, «копирование» западных методик без соответствующей адаптации к отечественным условиям и т.д. [11].

И хотя названные выше причины затрудняют полноценное внедрение психодиагностического направления исследования работников, однако не являются непреодолимым препятствием для использования методов психодиагностики в практике управления трудовыми конфликтами в комплексе с другими оценочными процедурами.

Своевременная психологическая диагностика, проведенная при приеме на работу или в ходе оценивания персонала, позволит руководителю получить информацию, которая будет способствовать пониманию конфликтологических особенностей конкретной личности и проведению профилактических мероприятий, упреждающих возникновение возможных конфликтных взаимодействий.

В настоящее время широко применяются в зарубежной практике психодиагностики и в значительно меньшем объеме используются отечественными специалистами такие диагностические процедуры как личностные опросники, тесты интеллекта и достижений, проективные методы и др. [12]. Личностные опросники (типа опросников ММРІ, 16РF, ПДО) формируются из набора вопросов, позволяющих оценить степень выраженности исследуемых признаков. Тесты интеллекта (Амтхауэра, Векслера, Равенна и др.) представляют собой задания, выполнение которых не требует определенных навыков и умений, но позволяет оценить уровень интеллекта личности. Тесты достижений нацелены на исследование уровня овладения определенным видом деятельности. Проективные методы основаны на том, что испытуемый проецирует, то есть отражает на неструктурированный стимульный материал (цвета, пятна и т.п.) свои неосознаваемые или скрываемые психологические переживания, потребности и мотивы (тест Роршаха, метод рисуночной фрустрации Розенцвейга и др.).

С целью психодиагностического изучения личности работника, помимо указанных выше методов и подходов, достаточно широкое применение в зарубежной практике получили также игровые методы (деловая игра, метод групповых дискуссий, групподинамические упражнения, ролевая игра, метод конкретных ситуаций и др.), в ходе которых можно определить наличие или отсутствие определенных качеств, характерных черт и образцов поведения у конкретного человека, в том числе, склонности к конфликтному поведению. И хотя в отечественной системе управления персоналом игровые методы получили определенное развитие в последние годы, однако им еще не уделяется должного внимания.

Одним из новых способов психодиагностики персонала является методика психосемантической диагностики скрытой мотивации (ПДСМ), представляющий собой способ компьютерного психоанализа, который позволяет получить математическую модель сознательной и бессознательной сферы человека и представить ее в виде графических изображений [13]. С помощью этого метода можно определять осознанное и неосознаваемое человеком отношение к себе, другим людям и сферам деятельности, в том числе, отношение к профессии, работе в фирме,

руководству, коллективу. Анализ результатов подобных исследований помогает выявлять не столько устойчивые поведенческие черты личности, сколько скрытые (иногда даже для самого человека) отношения, а значит, определять непроявленные зоны возможного конфликта. Метод ПДСМ существенно дополняет классические психодиагностические подходы, а его результаты могут служить веским основанием для проведения управленческих тренингов, тренингов формирования команды и других мероприятий, направленных на профилактику конфликтных взаимоотношений в коллективе и улучшение качества общения.

Выводы. Таким образом, можно сделать вывод, что использование методов социально-психологической диагностики как способа управления трудовыми конфликтами в сфере социального партнерства является перспективным направлением развития системы управления персоналом в современных отечественных организациях. Проведение психодиагностических исследований будет способствовать снижению уровня конфликтности в трудовых коллективах за счет повышения качества комплектования кадрового состава, своевременного распознавания людей с низким уровнем коммуникативной толерантности, учета психологической совместимости работников при формировании команд и проектных групп. Своевременно проведенная конфликтологическая диагностика позволит снизить факторы риска при приеме на работу сотрудников, обладающих качествами, несовместимыми с данной профессией (к примеру, высокая конфликтность и низкая коммуникабельность при работе с клиентами).

При этом важно подчеркнуть, что проведение психодиагностических исследований требует не только высокого уровня квалификации специалистов, применяющих конкретные методики, но и комплексного подхода к изучению работников.

Список использованных источников

1. Крушельницька О.В. Мельничук Д.П. Управління персоналом: Навчальний посібник. — К., «Кондор». — 2003.-296 с.
2. Конфликтология : хрестоматія / сост. Н.И. Леонов. – 2-е изд., стер. – М. : МПСИ ; Воронеж : МОДЭК,2003. – 304 с.
3. Крушельницька О.В. Мельничук Д.П. Управління персоналом: Навчальний посібник. Видання друге, перероблене й доповнене. – К., «Кондор». — 2005. – 308 с.
4. Лебедева Л.А. Управление трудовыми конфликтами в системе социально-трудовых отношений на предприятии [Текст]: дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук (08.00.05) / Лебедева Любовь Александровна; ФГБОУВПО «Государственный университет управления». – Москва, 2014. – 179 с.

5. Шаленко В.Н. Конфликты в трудовых коллективах. М., 1992.
6. Анцупов А.Я. Конфликтология / А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов. – М.: ЮНИТИ. 1999.
7. Корнелиус Х. Выиграть может каждый / Х. Корнелиус, Ш. Фэйр / М.: Стрингер, 1992.
8. Цой Л.Н. Организационный конфликт-менеджмент: 111 вопросов, 111 ответов. – М.: Книжный мир, 2007.
9. Пригожин А.И. Методы развития организаций. - М.: МЦФЭР, 2003. - 863 с.: ил.
10. Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М., Изд-во Института Психотерапии. 2002.
11. Абрамова А.И. Подготовка менеджеров / А.И. Абрамова. – К.: УкрНИИНТИ, 1990. – 40 с.
12. Психология личности: тесты, опросники, методики / Авторы-сост. Н.В. Киршева, Н.В. Рябчикова. – М.: Геликон, 1995. – 220 с.
13. Соломин И.Д. Психосемантическая диагностика трудовой мотивации и управления персоналом. [Электронный ресурс] / И.Д. Соломин. - Режим доступа: <http://www.roman.by/r-72030.html>.

ОЦЕНКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ

Савельева О.А.,

к.э.н., доцент,

Бабакишиев А.О.,

магистрант,

Донецкий национальный технический университет

Одной из наиболее актуальных проблем современного эффективного государственного управления является повышение роли «человеческого фактора», в том числе профессиональное развитие служащих органов государственной власти. В статье проведена оценка состояния профессионального развития государственных служащих, а также рассмотрены некоторые особенности развития персонала в системе государственной службы.

Ключевые слова: государственное управление, человеческий фактор, профессиональное развитие государственных служащих, оценка состояния профессионального развития.

One of the most recent problems of modern effective government control is the increasing role of «human factor» and the professional growth of the government's personnel. The assessment of the professional growth of the state employees as well as some features concerning the professional growth of the personnel in public service system are made in this article.

Key words: government control, human factor, the professional growth of the state employees, the professional growth assessment.

Постановка проблемы. Одним из ключевых факторов повышения уровня жизнеспособности государства, формирования гражданского общества, а также достижения высокого уровня материальной и духовной жизни людей является повышение роли «человеческого фактора» и оптимизация использования профессионально подготовленных, обладающих знаниями, умениями и навыками, необходимыми в условиях адаптации к внешней среде. Таким образом, особую актуальность приобретает развитие уровня профессионализма кадров государственных органов, способствующих повышению эффективности государственного управления.

Анализ последних исследований и публикаций. Актуальным вопросам исследования государственной кадровой политики посвящены работы таких известных ученых, как: Л.В. Вагиной, К.О. Магомедова, В.С. Нечипоренко, Е.В. Охотского, Б.Т. Пономаренко, В.А. Сулемова, А.И. Турчинова и др. Проблемы развития персонала рассматривали: Р. Марр, Д. Джой-Меттьюз, К. Норт, Дж. Коул, Г. Шмидт, П. Журавлев, Ю. Одегов, Е. Гришнова, А. Кибанов и др., в том числе профессиональное развитие – В.Т. Нестеров, М.А. Коргова, П.П. Платонов, В.Д. Шадриков, В.В. Черепанова, В.М. Шепель и др.

Но, не смотря на множество научных трудов, рассматривающих различные аспекты управления развитием персонала, существует необходимость оценки состояния профессионального развития персонала в органах государственной власти.

Целью статьи является определение особенностей развития персонала в органах государственной власти, а также оценка состояния профессионального развития государственных служащих Российской Федерации.

Изложение основного материала исследования. В современных условиях категория «развитие персонала» имеет множество дефиниций. Так, Д. Джой-Меттьюз считает развитие персонала целостным, активным, связанным с трудовой деятельностью процессом усовершенствования знаний, умений и навыков по использованию различных учебных методов и стратегий.

Целесообразно отметить, что государственная служба является особой сферой деятельности, и не все общепринятые методы и способы, которые подходят для других сфер деятельности, к ней применимы. Государственная служба ориентирована не только на результативность в работе, но и на интересы всего общества.

Поэтому профессиональное развитие государственных служащих, по мнению М.А. Корговой, это процесс подготовки сотрудников к выполнению новых для них задач, занятию новых должностей, т.е. развитию компетенций [1, с. 244].

В.В. Черепанова под профессиональным развитием государственных служащих понимает совершенствование служащих в служебно-квалификационном и должностном отношении. По ее мнению – это приоритетное направление формирования кадрового потенциала государственной службы, поскольку основное требование, предъявляемое к служащему – его профессионализм и компетентность, складывающиеся из знаний, умений, навыков [2, с. 479].

Таким образом, в современных условиях главным направлением профессионального развития госслужащих являются кадровые технологии, связанные с системно организованным процессом непрерывных качественных изменений в профессионально-квалификационном уровне [3, с. 479].

В существующей системе государственной службы профессиональное развитие тесно связано с продвижением работника по службе, оценкой его профессиональной деятельности при прохождении аттестации и присвоении квалификационного разряда, уровнем денежного вознаграждения, комплексом применяемых к нему мер морального и материального поощрения и т. д.

Для оценки уровня профессионального развития госслужащих целесообразно рассмотреть данные о получении дополнительного профессионального образования госслужащими Российской Федерации по государственному заказу в 2013-2016 гг. (Рис. 1).

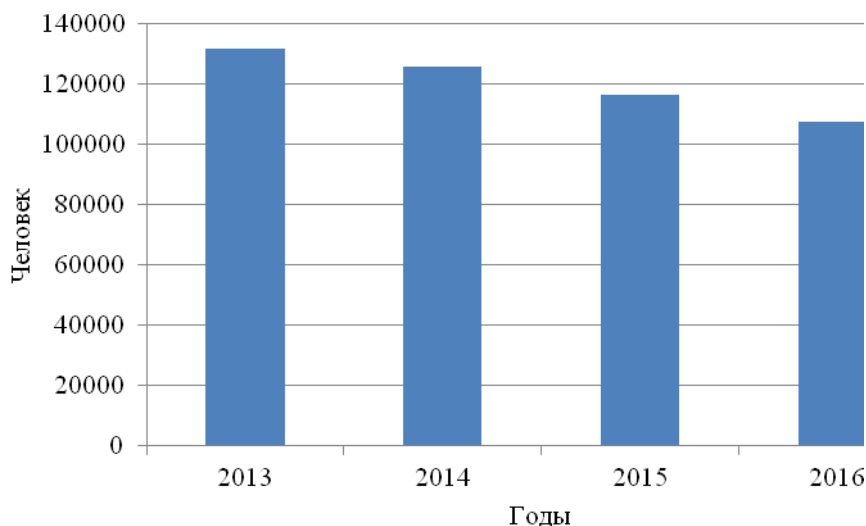


Рис. 1. Дополнительное профессиональное образование госслужащих Российской Федерации по государственному заказу в 2013-2016 гг.

На основании анализа рисунка 1 целесообразно отметить тенденцию к снижению уровня дополнительного профессионального образования (так, в 2016 г. количество госслужащих, получивших дополнительное образование, составила 92,5 % по сравнению 2015 г., 85,5% – по сравнению с 2014 г. и 81,5 % – по сравнению с 2013 г.).

Как показывают некоторые исследования, 28 % госслужащих являются профессионально не реализовавшимися, 39 % – имеют средний уровень профессиональной самореализации и лишь 24 % являются профессионалами своего дела, заинтересованными в качестве своей деятельности; имеющими представление об оценке этой деятельности руководством; находящимися в процессе саморазвития и построения карьеры [4, с. 479].

На рисунке 2 дополнительное профессиональное образование структурировано и представлены показатели обучения государственных служащих Российской Федерации по видам дополнительного профессионального образования в 2013-2016 гг.

На основании анализа рисунка 2 целесообразно отметить, что преобладающим видом дополнительного профессионального образования госслужащих Российской Федерации является повышение квалификации, что в среднем за 2013-2016 гг. составило 98,7%.

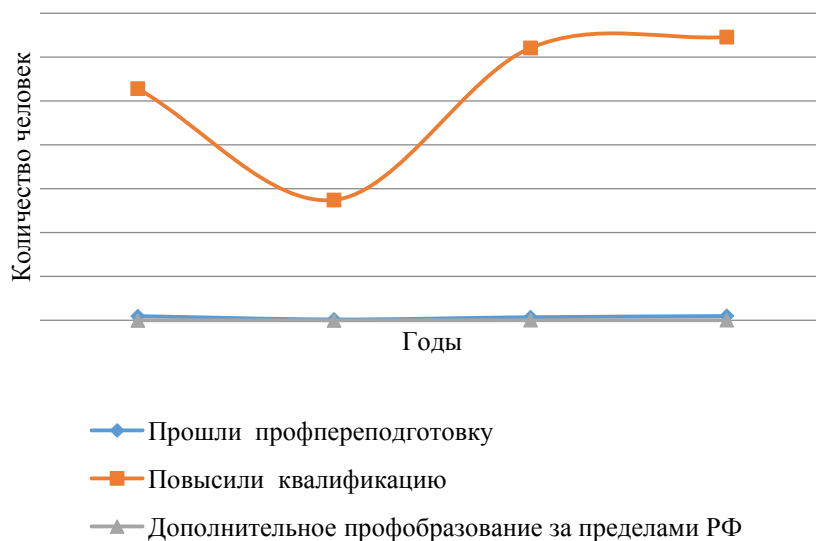


Рис. 2. Обучение государственных служащих Российской Федерации по видам дополнительного профессионального образования в 2013-2016 гг.

Средний показатель прохождения профпереподготовки – 1,3%, дополнительного профобразования за пределами РФ – 0,1 %.

Как утверждает Пилипенко Л.М., государственные служащие, получающие дополнительное образование, как правило, не заинтересованы в формировании прочных профессиональных знаний и навыков, что обусловлено отсутствием прямой зависимости повышения уровня оплаты труда и карьерного роста от профессионального развития государственного служащего, а также несоответствием принципу «опережающего обучения», подразумевающему предоставление слушателям знаний, которые будут актуальны для «завтрашнего дня». Персонал органов государственной власти мотивирован, в первую очередь, на получение документа об образовании, наличие которого удовлетворяет требования нормативным правовым документов об обязательном повышении квалификации и прохождении аттестации государственных служащих [4, с. 479].

На рисунке 3 представлены данные о численности государственных служащих Российской Федерации, прошедших аттестацию в 2016 г., %.

Данные, представленные на рисунке 3, свидетельствуют о том, что 91% госслужащих, прошедших аттестацию соответствует занимаемой должности, из них наивысший показатель имеют Министерства и Органы исполнительной власти (92,1% и 91,1% соответственно).

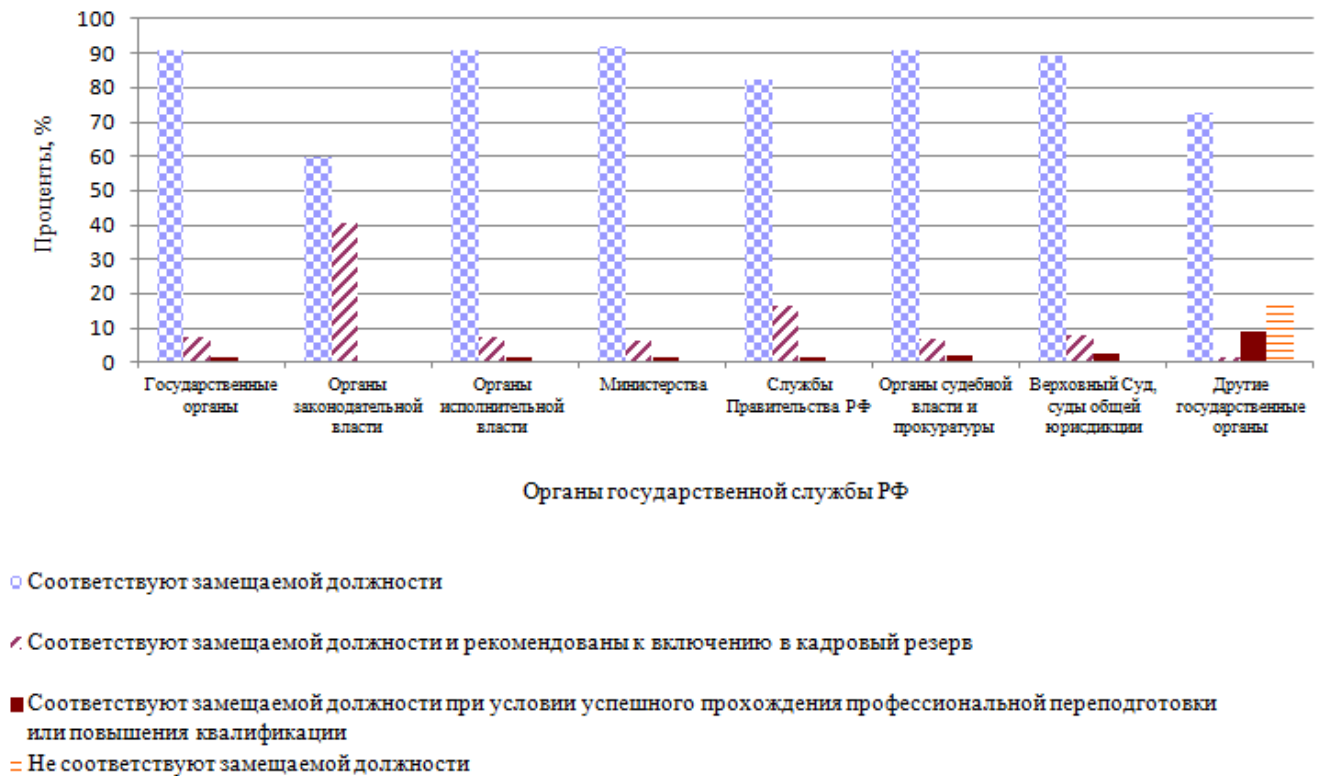


Рис. 3. Численность государственных служащих Российской Федерации, прошедших аттестацию в 2016 г., %.

Наибольшее несоответствие отмечено в результате прохождения аттестации госслужащими других государственных органов (17,5%), также 8,8% данной категории соответствуют замещаемой должности при условии успешного прохождения профессиональной переподготовки или повышения квалификации.

Целесообразно также отметить, что на состояние кадрового состава органов государственной власти существенным образом влияет то, что в основном занятые в них госслужащие не имеют специализированного базового образования по управленческим специальностям, хотя уровень и качество полученного ими образования достаточно высок. Обучение кадров федеральной государственной гражданской службы Российской Федерации по направлениям подготовки представлено на рисунке 4.

Так, среди направлений подготовки госслужащих Российской Федерации преобладают правовое (23,7%) и организационно-экономическое (21,1%). Около 8% составляют работники с управленческим и информационно-аналитическим образованием.

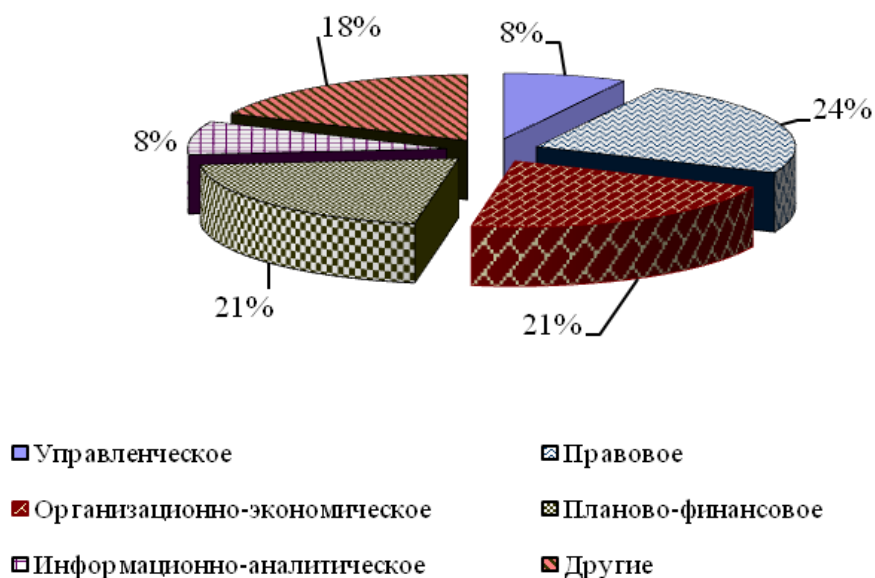


Рис. 4 – Обучение государственных служащих Российской Федерации по направлениям подготовки в среднем в 2013-2016 гг., %.

В соответствии с Федеральным законом от 29.07.2017 N 275-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации» профессиональное развитие государственного гражданского служащего направлено на поддержание и повышение гражданским служащим уровня квалификации, необходимого для надлежащего исполнения должностных обязанностей, и включает в себя дополнительное профессиональное образование и иные мероприятия по профессиональному развитию [5]. Необходимо отметить, что иные мероприятия по профессиональному развитию включают семинары, тренинги, мастер-классы, другие аналогичные мероприятия, направленные преимущественно на оперативное обновление имеющихся знаний. Сегодня особые требования к профессиональным и духовно-нравственным качествам государственных служащих являются результатом изменений структуры и принципов деятельности органов государственного управления.

Так, в рамках рассмотрения проблем управления развитием персонала в органах государственной службы основными направлениями реализации Федеральной программы «Развитие государственной службы Российской Федерации в 2015-2018 гг.» определены, в том числе, формирование новой системы квалификационных требований к должностям государственной службы; повышение качества отбора для замещения должностей государственной службы; внедрение комплексной оценки государственных служащих; обеспечение непрерывного профессионального развития

государственных служащих. Реализация данных направлений позволит применять систему комплексной оценки, обеспечивающей продвижение государственных служащих по должностям в зависимости от образования, знаний и навыков по направлениям деятельности, опыта работы, профессиональных достижений и результатов общественной оценки; а также создать систему профессионального развития государственных служащих, включающей разнообразные формы и методы повышения уровня их компетентности и профессионализма, в том числе: реализация дополнительных профессиональных программ, ориентированных на направления деятельности и обеспечивающих целевое профессиональное развитие кадрового состава и планирование должностного роста, а также подготовку преподавателей, задействованных в обучении государственных служащих [5].

Выводы. Таким образом, на основании оценки состояния профессионального развития государственных служащих Российской Федерации целесообразно отметить что, несмотря на достаточно высокий уровень дополнительного профессионального образования, в современных условиях ухода от плановой и перехода к рыночной экономике существенно меняются требования к характеру государственной службы. В связи с этим возникает необходимость в повышении профессионального уровня государственных служащих, в том числе: дальнейшем развитии системы непрерывного профессионального образования государственных служащих, совершенствовании стандартов и программ профессионального развития кадров управления, формировании эффективной системы управления дополнительным профессиональным образованием. Кроме этого актуальны готовность к творческому саморазвитию как в профессиональном, так и в личностном плане.

Список использованных источников

1. Коргова, М.А. Кадровый менеджмент: учебное пособие / М.А. Коргова. – Ростов н/Д.: Феникс, 2007. – 244 с.
2. Черепанов, В.В. Основы государственной службы и кадровой политики: учебное пособие для студентов вузов / В. В. Черепанов, В.П. Иванов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право, 2007. – 479 с.
3. Кудаев, П.П. Управленческие технологии профессионального развития государственных гражданских служащих // Молодой ученый. – 2013. – №12. – С. 663-667.
4. Пилипенко, Л.М. Организация дополнительного профессионального образования государственных служащих / Л.М. Пилипенко, Л.А. Суппес,

О.В. Устинова // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1-1.

5. Федеральный закон от 29.07.2017 N 275-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации».

6. Указ Президента РФ от 11 августа 2016 г. № 403 «Об Основных направлениях развития государственной гражданской службы Российской Федерации на 2016 - 2018 гг.».

НАЛОГОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ МАЛЫМ И СРЕДНИМ БИЗНЕСОМ

Тарасова Е. В.,

к. э. н., доцент кафедры

менеджмента непродуцственной сферы Государственного

образовательного учреждения

высшего профессионального образования

«Донецкая академия управления

и государственной службы

при Главе Донецкой Народной Республики»

В статье раскрыты основы налогового администрирования и порядок его применения в отношении субъектов малого и среднего бизнеса. Особое внимание уделено особенностям проведения контрольно-проверочной работы и результатам ее проведения.

Ключевые слова: *налоговое администрирование, субъекты малого и среднего бизнеса, налогообложение, система управления, финансовые санкции*

The article discloses the general procedure for the administration of taxes and dues in the Donetsk People's Republic. Particular attention is paid to the peculiarities of the investigation of the organizational framework for the activities of controlling bodies in the field of taxation, as well as the study of the order of control and verification work.

Keywords: *tax administration, taxation, management system, financial sanctions*

Постановка проблемы. На современном этапе становления экономики Донецкой Народной Республики происходит закладка фундаментальных основ формирования и развития налоговой системы, сопровождающаяся модернизацией государственных институтов. Указанные процессы невозможны без государственных расходов и обеспечивающих их доходов. Основными доходами в Донецкой Народной Республике выступают налоговые платежи, поступление которых в бюджетную систему обеспечивается благодаря системе налогового администрирования.

Качество налогового администрирования влияет на административно-организационные мероприятия, проводимые в целях совершенствования налогообложения, и служит условием успешного проведения налоговой политики государства. Недостатки в системе управления налоговыми поступлениями способствуют расширению масштабов уклонения от уплаты налогов и ухода бизнеса в теневой сектор экономики, образованию значительных сумм задолженности в бюджеты всех уровней, что свидетельствует о необходимости принятия действенных мер, направленных на повышение результативности и эффективности системы налогового администрирования.

Следует отметить, что налоговое администрирование находится на стыке социально – политических и экономических интересов Донецкой

Народной Республики и направлено на гармонизацию налоговых отношений между субъектами налоговой системы в целом, и субъектами малого и среднего бизнеса в частности. Эффективность налоговой системы во многом зависит от полноты выявления источников доходов в целях обложения их налогами и минимизацией расходов по их мобилизации и обязанности уплаты. Успешное налоговое администрирование ведет к повышению поступления налогов в бюджет, сокращению налоговых правонарушений, улучшению инвестиционного климата и обеспечению прав и законных интересов граждан и юридических лиц.

В свою очередь, недостатки администрирования налогов приводят к увеличению налоговых правонарушений, снижению поступления налогов в бюджет и разбалансированности действий уполномоченных государственных органов. Следовательно, изучения основ налогового администрирования и порядка его применения в отношении субъектов малого и среднего бизнеса в Донецкой Народной Республике является целесообразным и актуальным.

Анализ последних исследований и публикаций. К настоящему времени выполнен широкий круг исследований, посвященных разработке методологических проблем налогового администрирования, налоговой политики, налогового потенциала экономики и оптимизации налогообложения. Эти направления отражены в работах Шаталова С.Д., Панскова В.Г., Черника Д.Г., Павловой Л.П., Бушмина Е.Л., Березкина Ю.М., Быковой Н.И., Крикунова А.В., Родионовой В.М., Капогузова Е.А., Оспанова М.Т., Перонко И.А., Сомика К.В., Паскачева А.Б. и др. Однако, следует отметить, что исследования в области налогового администрирования в Донецкой Народной Республике сконцентрированы лишь в законодательно-правовых документах. Поэтому, изучение направлений совершенствования налогового администрирования и порядка его применения в отношении субъектов малого и среднего бизнеса является актуальным и своевременным.

Целью написания статьи является исследование налоговых отношений и механизмов управления ими посредством системы налогового администрирования в отношении субъектов малого и среднего бизнеса.

Изложение основного материала. Поддержка малого и среднего бизнеса – это один из важнейших факторов экономического и социального развития Донецкой Народной Республики. Однако, в условиях экономической изоляции и блокады со стороны Украины и части мирового сообщества, задача по развитию малого и среднего предпринимательства многократно осложняется и приобретает особое значение. Поэтому увеличение налоговых поступлений в бюджеты, дополнительные рабочие места, общий рост производства в регионе – все это должно быть

следствием продуманной налоговой политики в отношении предприятий малого и среднего бизнеса, и в свою очередь, будет способствовать существенному сглаживанию неблагоприятных условий внешней среды.

Согласно Закона Донецкой Народной Республики «О налоговой системе» [1] субъекты малого и среднего бизнеса имеют право быть либо на общей системе налогообложения, либо использовать специальные налоговые режимы.

К специальным налоговым режимам относят:

- упрощенный налог;
- патент;
- сбор за осуществление валютно-обменных операций;
- сельскохозяйственный налог;
- налогообложение субъектов хозяйствования, осуществляющих транспортировку и поставку природного газа и энергоносителей на территорию и по территории Донецкой Народной Республики;
- патент на добычу угля (угольной продукции) артелями.

Применение специальных налоговых режимов для малого бизнеса имеют достаточно большую роль, – это упрощение введения бухгалтерского учета, уменьшение налоговой нагрузки, освобождение от уплаты некоторых налогов и сборов. Плательщики упрощенного налога делятся на 3 группы в зависимости от специфики осуществляемой ими деятельности и освобождаются от уплаты налога на прибыль и налога с оборота. Возможность перехода на упрощенный налог и выбор группы определяются плательщиком самостоятельно при условии соответствия нормам, предусмотренным для выбранной группы.

Сущность патентной системы налогообложения состоит в получении на определённый срок патента, заменяющего собой уплату налогов и сборов кроме уплаты единого взноса на общеобязательное государственное страхование.

Сельскохозяйственный налог позволяет аккумулировать на специальном счете для производственных нужд 50% от суммы налога на прибыль и освобождает от уплаты: земельного налога (сельскохозяйственных земель); сбора за транзит, продажу и вывоз отдельных видов товаров; сбора за специальное использование воды; налога с оборота.

Аккумуляция налоговых поступлений в бюджетную систему обеспечивается благодаря системе налогового администрирования, основные формы взаимодействия которой с субъектами малого и среднего бизнеса представлены на рис.1.



Рис. 1. Влияние форм налогового администрирования на деятельность субъектов малого и среднего бизнеса

Следует отметить, что основной формой влияния на процесс управления субъектов малого и среднего бизнеса является налоговый контроль в форме налоговых проверок.

Налоговый контроль – система мер, принимаемых органами доходов и сборов с целью контроля правильности начисления, полноты и своевременности уплаты налогов и сборов, а также соблюдения законодательства по вопросам регулирования обращения наличности, проведения расчетных и кассовых операций, патентования, лицензирования и другого законодательства, контроль за соблюдением которого возложен на органы доходов и сборов.

Налоговый контроль субъектов малого и среднего бизнеса может осуществляться путем:

- ведения учета налогоплательщиков;
- проведения проверок в соответствии с требованиями действующего законодательства;
- получения объяснений налогоплательщика, осмотра помещений и территорий, используемых для получения дохода, а также в других формах, предусмотренных настоящим Законом;
- осуществление комплекса мер при работе с неэффективными налогоплательщиками (в том числе, предоставление планов стабилизации финансово-экономических показателей, введение принудительного налогового мониторинга и прочие).

Проверка – это комплекс мероприятий, предметом которого является контроль за своевременностью, достоверностью, полнотой начисления и уплаты всех налогов и сборов (обязательных платежей); контроль за

соблюдением работодателем трудового законодательства (в части начисления и выплаты доходов в виде заработной платы и иных выплат, предусмотренных законодательством, относительно начисления и уплаты подоходного налога и единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование), а также соблюдение норм налогового, бюджетного, валютного и иного законодательства, контроль за соблюдением которого возложен на Министерство доходов и сборов и его территориальные органы, в том числе действий, противоречащих интересам Республики.

Существуют следующие виды проверок:

1) выездная проверка – это проверка, которая осуществляется по местонахождению налогоплательщика (юридическому адресу) или по месту расположения объекта хозяйственной деятельности налогоплательщика, относительно которого проводится такая проверка. По желанию налогоплательщика и с согласия контролирующего органа такая проверка может проводиться по месту нахождения Министерства доходов и сборов или его территориального органа и являться в таком случае невыездной;

2) невыездная проверка – это проверка, которая проводится в помещении Министерства доходов и сборов или его территориальных органов на основании документов, предоставленных плательщиком на письменный запрос контролирующего органа;

3) камеральная проверка – проверка, которая проводится в помещении органа государственной налоговой службы исключительно на основании данных, указанных в налоговых декларациях (расчетах) налогоплательщика.

С целью эффективного управления деятельностью субъектов малого и среднего бизнеса и предупреждению отрицательных результатов налоговой проверки рассмотрим основные штрафные (финансовые) санкции (штрафы), которые применяются в отношении налогоплательщиков, допустивших следующие нарушения:

непредставление или несвоевременное представление налоговой отчетности, неведение книги учета доходов и расходов (суммы штрафов представлены в табл. 1.)

2) неисполнение требований при внесении изменений в налоговую отчетность (штраф - 5 % от суммы самостоятельно начисленного занижения налогового обязательства (недоплаты));

1) 3) нарушение установленных законодательством сроков хранения документов по вопросам исчисления и уплаты налогов и сборов, а также документов, связанных с выполнением требований иного законодательства, контроль за соблюдением которого возложен на органы

доходов и сборов (штраф в размере 1400 российских рублей; при повторном нарушении - 3000 российских рублей);

Таблица 1.

Штрафные (финансовые) санкции (штрафы) за непредставление или несвоевременное представление налоговой отчетности, неведение книги учета доходов и расходов

Налоговое правонарушение	Размер штрафа	Размер повторного штрафа в течение года
Непредставление или несвоевременное представление налоговой отчетности	500 российских рублей за каждое непредставление или задержку	2600 российских рублей за каждое непредставление или задержку
Непредставление налогоплательщиком – физическим лицом декларации или включение в нее искаженных (недостовверных) данных о суммах полученных доходов, понесенных расходов, и если такие действия плательщика привели к занижению суммы налогооблагаемого дохода	25 процентов от разницы между заниженной суммой налогового обязательства и суммой, определенной органом доходов и сборов	
Неведение книги учета доходов и расходов	3000 российских рублей.	

4) невыполнение законных требований должностных лиц органов доходов и сборов (штраф - 3000 российских рублей, а при повторном нарушении - 4 500 российских рублей);

5) нарушение правил применения упрощенной системы налогообложения (штрафные санкции представлены в табл. 2.)

б) определение органом доходов и сборов суммы налогового обязательства по налогу (сбору) и/или уменьшения отрицательного значения объекта налогообложения налогом на прибыль влечет за собой штраф:

- 25% суммы начисленного налогового обязательства и/или неправомерно заявленной суммы отрицательного значения объекта налогообложения налогом на прибыль;

- повторно в течение 1095 дней - 50% суммы начисленного налогового обязательства и/или неправомерно заявленной суммы отрицательного значения объекта налогообложения налогом на прибыль

- в третий раз и более в течение 1095 дней -75% суммы начисленного налогового обязательства и/или неправомерно заявленной суммы отрицательного значения объекта налогообложения налогом на прибыль;

Таблица 2.

Штрафные (финансовые) санкции (штрафы) за нарушение правил применения упрощенной системы налогообложения

Налоговое правонарушение	Размер штрафа
Несвоевременный самостоятельный переход плательщика упрощенного налога на соответствующую группу упрощенного налога	двойной размер ставки группы налога, на которую должен был своевременно перейти плательщик налога
Несвоевременный самостоятельный переход плательщика упрощенного налога на общую систему налогообложения	10 процентов от суммы валового дохода, полученного в налоговом (отчетном) периоде, в котором плательщик должен был перейти на общую систему налогообложения
Выявление несвоевременного перехода (неперехода) на соответствующую группу упрощенного налога, либо на общую систему налогообложения, органами доходов и сборов при проведении контрольно-проверочных мероприятий	20 процентов суммы валового дохода, полученного за каждый налоговый (отчетный) период, в котором был установлен такой несвоевременный переход (непереход)
Неведение плательщиками упрощенного налога книги учета доходов	2000 российских рублей.

7) нецелевое использование суммы налога на прибыль, которая аккумулируется на специальном счете плательщика сельскохозяйственного налога (штраф -200 процентов от суммы такого нецелевого использования);

8) отчуждение активов, находящихся в налоговом залоге, без согласия органа доходов и сборов (штраф в размере стоимости отчужденных активов);

9) нарушение порядка получения и использования патента (штрафные санкции представлены в табл. 3.)

10) нарушение правил уплаты (перечисления) налогов и сборов при задержке до 30 календарных дней (включительно), следующих за последним днем срока уплаты суммы денежного обязательства, – в размере 10% погашенной суммы налоговой задолженности;

при задержке до 90 календарных дней (включительно), следующих за последним днем срока уплаты суммы денежного обязательства, – в размере 20% погашенной суммы налоговой задолженности;

при задержке более 90 календарных дней, следующих за последним днем срока уплаты суммы денежного обязательства, – в размере 50% погашенной суммы налоговой задолженности.;

11) нарушение правил начисления, удержания и уплаты (перечисления) налогов у источника выплаты (штраф – 25 процентов суммы налога (сбора), подлежащей начислению и/или уплате в бюджет;

повторное совершение в течение 1095 дней - 50% суммы налога (сбора), подлежащей начислению и/или уплате в бюджет

в третий раз и более в течение 1095 дней - 75% суммы налога (сбора), подлежащей начислению и/или уплате в бюджет));

Таблица 3.

Штрафные (финансовые) санкции (штрафы) за нарушение порядка получения и использования патента

Налоговое правонарушение	Размер штрафа
Проведение деятельности физическими лицами-предпринимателями без получения соответствующих патентов или с нарушением порядка использования таких патентов, предусмотренного ЗНС	двойной размер стоимости патента за весь период осуществления патентуемой деятельности, но не менее двойного размера стоимости патента за один месяц
Неуплата (неперечисление) платы за патент в порядке и в сроки, определенные ЗНС	50 процентов ставки патента, установленных ЗНС
Превышение предельного размера валового дохода, предусмотренного для патентной системы (1 000 000 российских рублей)	15 процентов от суммы такого превышения
Установление органами доходов и сборов осуществления физическими лицами-предпринимателями, избравшими патентную систему налогообложения, внешнеэкономической деятельности (кроме физических лиц-предпринимателей, осуществляющих операции по импорту сельскохозяйственной продукции для продажи на рынках Донецкой Народной Республики),	15 процентов от таможенной стоимости товаров.

12) осуществление хозяйственной деятельности без государственной регистрации в качестве субъекта хозяйствования на территории Донецкой Народной Республики (штраф – 10 000 российских рублей; повторно - 20 000 российских рублей);

13) осуществление хозяйственной деятельности без постановки на учет в органах доходов и сборов по месту регистрации влечет штраф в размере 1020 российских рублей;

14) нарушение сроков представления информации об открытии или закрытии счетов в банках (штраф – 1020 российских рублей);

15) ведение финансово-хозяйственной деятельности без расчетных или других счетов в Центральном Республиканском Банке Донецкой Народной Республики (или его отделении) или нарушение сроков их открытия:

ведение финансово-хозяйственной деятельности без расчетных или других счетов в Центральном Республиканском Банке Донецкой Народной Республики (или его отделении) физическими лицами-предпринимателями, годовой объем валового дохода от хозяйственной деятельности которых составляет свыше 10 000 000 российских рублей, и юридическими лицами (10 000 российских рублей и лишение права на осуществление хозяйственной деятельности);

нарушение сроков открытия расчетных или других счетов в Центральном Республиканском Банке Донецкой Народной Республики (или его отделении) влечет штраф 3 000 российских рублей:

- для физических лиц-предпринимателей, годовой объем валового дохода от хозяйственной деятельности которых составляет свыше 10 000 000 российских рублей, - 15 календарных дней со дня подачи налоговой отчетности, в которой задекларирована указанная сумма валового дохода

- для юридических лиц - 15 рабочих дней после получения свидетельства о государственной регистрации (перерегистрации);

16) нарушение срока и порядка предоставления информации об открытии либо закрытии налогоплательщиком счетов в банках и других финансовых учреждениях:

непредоставление банками или другими финансовыми учреждениями соответствующим органам доходов и сборов в установленный срок уведомления об открытии или закрытии счетов налогоплательщиков влечет за собой наложение штрафа в размере 680 российских рублей за каждый случай непредоставления или задержки;

осуществление расходных операций по счету налогоплательщика до получения уведомления соответствующего органа доходов и сборов о взятии счета на учет в органах доходов и сборов, – влечет за собой наложение штрафа на банк или другое финансовое учреждение в размере 10 процентов суммы всех операций за весь период до получения такого уведомления, осуществленных с использованием таких счетов (кроме операций по перечислению средств в бюджеты или фонды), но не менее 2000 российских рублей;

17) нарушение порядка осуществления валютно-обменных операций:

без получения соответствующего валютного патента или с нарушением порядка использования валютного патента – штраф в двойном размере стоимости валютного патента на календарный год;

неуплата (неперечисление) субъектом хозяйствования суммы сбора за осуществление валютно-обменных операций в сроки – штраф 50 процентов ставки сбора за квартал;

18) нерегистрация, нарушение сроков регистрации в Министерстве доходов и сборов Донецкой Народной Республики договоров аренды недвижимости (200 процентов от суммы ежемесячной аренды, предусмотренной договором, но не менее 20 000 российских рублей за каждый календарный месяц просрочки такой регистрации);

19) неоформление субъектами хозяйствования трудовых отношений с наемными работниками (штраф – 10 000 российских рублей за каждого неоформленного наемного работника).

Кроме финансовых санкций в виде штрафов, Законом предусмотрена также пеня за отдельные налоговые нарушения.

Учитывая нестабильность внешней среды и ее влияние на управление деятельностью хозяйствующих субъектов государство должно создать условия эффективного правового регулирования развития малого и среднего бизнеса, для чего необходимо:

- применение налоговых режимов с дифференцированными преференциями для различных категорий предприятий, стимулирующие развитие малого и среднего бизнеса;

- дальнейшее упрощение налогового, бухгалтерского учета и составление всех видов отчетности;

- упрощенный порядок составления субъектами малого и среднего бизнеса статистической отчетности;

- проведение органами государственных налоговых инспекций на подотчетных им территориях мониторинга или статистического наблюдения за эффективностью развития субъектов малого и среднего бизнеса;

Большая роль для эффективной организации мониторинга должна быть отведена налоговым органам, поскольку информация, формируемая и перерабатываемая в системе налогового администрирования, в большей степени позволит принимать своевременные управленческие решения в части контроля и регулирования деятельности субъектов малого и среднего бизнеса, нежели традиционная статистическая информация.

Следует отметить, что создание благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса позволит получить значительный экономический эффект уже в краткосрочной перспективе. При этом реализуется не только целый спектр социально-экономических задач:

увеличение общего уровня доходов населения, сокращение безработицы, улучшение обеспечения населения товарами и услугами, – но и пополнение бюджетов всех уровней.

Список использованных источников

1. Закон Донецкой Народной Республики «О налоговой системе» от 25.12.2015г. № 99-ІНС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mdsdnr.ru/index.php/normativnyye-dokumenty>
2. Тарасова Е.В. Налоговое администрирование : учебно-методическое пособие // Е.В. Тарасова, М.В. Гончарова /. – Донецк : ДонАУиГС, 2016. – 220 с.

ПРОБЛЕМЫ ВХОЖДЕНИЯ В МИРОВОЕ СООБЩЕСТВО НЕПРИЗНАННЫХ РЕСПУБЛИК

Черная Л.В.,

*к.гос.упр., доцент кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности ГОУ ВПО «Донецкая
академия управления и государственной службы при
Главе ДНР»*

Кулешова Л.В.,

*к.э.н., доцент кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности ГОУ ВПО «Донецкая
академия управления и государственной службы при
Главе ДНР»*

В статье анализируются предпосылки возникновения непризнанных и частично признанных государств на постсоветском пространстве и рассматриваются теоретико-методологические аспекты изучения феномена непризнанных государств на мировой политической арене, а также их влияние и роль на геополитические процессы.

Ключевые слова: непризнанное государство, частично признанное государство, международное право, международно-правовое признание, экономическая блокада.

The article analyzes the prerequisites for the emergence of unrecognized and partially recognized states in the post-Soviet space and examines the theoretical and methodological aspects of studying the phenomenon of unrecognized states in the world political arena, as well as their influence and role on geopolitical processes.

Keywords: unrecognized state, partially recognized state, international law, international legal recognition, economic blockade.

Постановка проблемы. Сегодня существование в современном мире непризнанных государств является объективным фактом, поскольку на политической карте мира существует около 200 территориальных образований, претендующих на суверенитет. Отметим, что наличие непризнанных государств – это камень преткновения в решении большинства международных споров, поскольку само название «непризнанная республика» подразумевает конфликт и носит, обычно, затяжной характер. Примером являются Донецкая Народная Республика, Луганская Народная Республика, Абхазия, Южная Осетия, Приднестровье и др. В тоже время, они де-факто не только функционируют, но и динамично развиваются, оказывая определенное влияние на международные отношения и участвуя в международной торговле. Поэтому все большую актуальность в условиях нарастания международной турбулентности и политико-экономической нестабильности обретает проблема непризнанных государств и их вхождение в мировое сообщество.

Анализ исследований и публикаций. Необходимо отметить, что в целом данная проблематика является недостаточно разработанной. Но, с другой стороны, в научных исследованиях она рассматривается с позиции отдельных составляющих, что вызывает трудности в комплексном видении и анализе данной проблемы. Так, в последние годы появились публикации по проблемам международных отношений и национальной безопасности таких ученых как Е. Бажанов, А. Богатуров, Д. Ванюков, С. Веселовский, А. Возженикова, Н. Косолапов, М. Лебедева, В. Лютовинов, Э. Поздняков, А. Прохожева, М. Хрусталева, П. Цыганков и др.

Постановка цели – анализ современных тенденций и проблем вхождения непризнанных республик в мировое сообщество.

Изложение основного материала исследования. Межгосударственные отношения в настоящее время отличаются функционированием на протяжении длительного периода политических образований, соответствующих критериям государственности, но не признанных в качестве государства, что можно считать одним из парадоксов современности. Противоречия, заложенные в системе международного права не исключают появления новых непризнанных государств в будущем, а увеличение их количества на политической карте мира свидетельствует о кризисе современной системы международных отношений. Но, несмотря на непризнанность, такие государства не освобождаются от соблюдения норм международного права.

Отметим, что проблема непризнанных государств в мировой практике существует давно и некоторые современные государства годами переживали периоды непризнания. Однако, их взаимодействие с сопредельными государствами, а также с несостоявшимися государственными образованиями является главным ресурсом длительного существования [1].

Тогда логически возникает дилемма – почему некоторые государства становятся полноправными участниками мирового политического и экономического процесса, а другие не могут получить такого статуса?

Здесь следует отметить, что, во-первых, мировым сообществом до сего времени не выработан единый механизм признания вновь образованных государств. Во-вторых, зачастую мировые супердержавы для реализации военных, политических и экономических амбиций используют непризнанные республики, поскольку такой механизм неразрывно связан с различного рода колебаниями на мировой арене.

В этой связи, можно утверждать о том, что непризнанные государства являются не только субъектами, но и объектами, международной политики, а данный феномен – это объективная реальность современного мира.

При исследовании феномена непризнанных государств применяются такие подходы (табл. 1) [2].

В последние десятилетия подобные образования становятся самыми активными акторами международных отношений и участниками геополитических процессов на территории Евразии.

И этот факт невозможно дальше игнорировать, поскольку в международном праве сосуществуют два взаимоисключающих принципа, с одной стороны, принцип права народов на самоопределение, а с другой – принцип нерушимости государственных границ и территориальной целостности государств.

Таблица 1

Подходы к исследованию феномена
непризнанных государств

Подходы	Суть подхода
Формальный, или международно-правовой	Никаких непризнанных государств для мирового сообщества не существует, поскольку они не являются субъектами международно-правовых отношений
Фактический, или геополитический	Непризнанные государства играют роль активных участников международных отношений

Анализ большого количества материалов по данной проблематике, эмпирические данные, политологические исследования дают основания комплексно рассматривать феномен непризнанных государств. Алгоритм комплексного анализа включает шаги, представленные на рис. 1 [3].

Кроме того, непризнанные государства мира по контролю над своей территорией можно классифицировать таким образом (табл. 2).

Как видим, такие явления существуют и на постсоветском пространстве, где в силу различных причин начали появляться непризнанные и частично признанные республики. Вооруженная агрессия Грузии в 2008 г., признание Россией впоследствии независимости Абхазии и Южной Осетии, появление Донецкой и Луганской Народных Республик, Приднестровско-Молдавской республики, Нагорно-Карабахской республики в очередной раз актуализируют проблему становления и формирования государств и наций на постсоветском пространстве.

Каждая из республик, имея свои геополитические, этнокультурные и исторические особенности, в той или иной степени сумела создать экономическую модель, адекватную вызовам времени, пройдя через период войн и разрушений, восстановления и развития.

Ряд государств задействовали при этом ресурс помощи своих союзников, собственного торгово-промышленного потенциала или диаспоры.

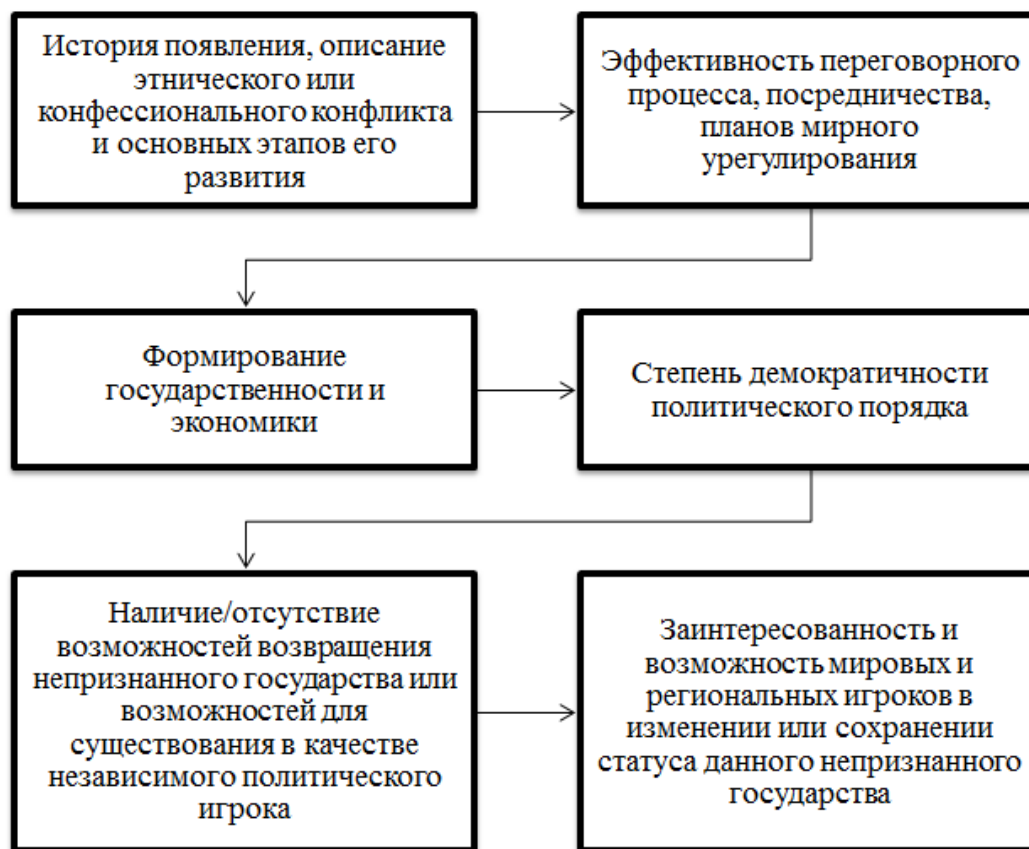


Рис. 1 – Алгоритм комплексного анализа

За годы противостояния в условиях международной изоляции и экономической блокады они сумели накопить достаточный опыт развития. И, несмотря на имеющиеся проблемы международного признания, лежащие в плоскости политических спекуляций, они состоялись как государства [4].

Не является исключением и Донецкая Народная Республика. Создание дееспособной экономики Республики представляется важнейшей и первостепенной задачей, в связи с необходимостью социального обеспечения населения и сохранения промышленного потенциала. Наиболее актуальными на повестке дня остаются вопросы, связанные с формой собственности предприятий Донбасса, проблемами криминализации экономической сферы, потерей традиционных внешнеторговых партнеров и финансово - кредитных рынков.

В настоящее время развитие экономики и динамика промышленного производства ДНР происходит на фоне влияния ряда негативных факторов политико-экономического характера, которые, в свою очередь, сдерживают ее динамическое поступательное движение. Спровоцированный

блокированием железнодорожного сообщения, новый виток экономической блокады поставил под угрозу работу целого ряда предприятий Республики.

Таблица 2

Классификация непризнанных государств по контролю над территорией

Тип государства	Страны
Непризнанные государства с полным контролем своей территории	Вазиристан, Приднестровье, Сомалиленд, Северный Кипр
Непризнанные государства с частичным контролем своей территории	Абхазия, Нагорный Карабах, Тамил Илам, Южная Осетия, Донецкая Народная Республика, Луганская Народная Республика
Непризнанные государства, находящиеся под протекторатом международного сообщества	Косово (управлялось администрацией ООН с 1999 г. на основании резолюции 1244 Совета Безопасности, после провозглашения независимости в 2008 г., перешло под контроль ЕС)
Непризнанные квазигосударства	Курдистан (расположен на территории четырех государств: Турция, Иран, Ирак, Сирия, насчитывает 30 млн. чел.)

Однако, несмотря на игнорирование со стороны Украины и стран-мировых лидеров, ряд отечественных предприятий имеет выход на зарубежные рынки сбыта, поддерживая внешние торговые связи с более чем 60 странами мира.

По данным, Центрального Республиканского Банка ДНР, ежемесячный объем операций по экспорту-импорту товаров в Республике составляет 6 млрд. руб. При этом, отечественные предприятия экспортируют продукцию машиностроительной, металлургической, химической, пищевой, фармацевтической, легкой отраслей промышленности. Кроме того, энергетические ресурсы и производственный потенциал Республики позволяет не только обеспечить народное хозяйство всеми необходимыми условиями для полноценной жизнедеятельности общества, но и установить прочные экономические связи с рядом государств, заинтересованных в продукции, производимой предприятиями ДНР.

Вместе с тем, радикально изменившиеся политические и экономические условия, требуют выработки новой внешнеэкономической

политики Донецкой Народной Республики и механизмов ее реализации на уровне предприятия.

Отметим, что за это время в ДНР появились отрасли с конкурентоспособной продукцией, которую можно экспортировать в ЛНР, РФ, Республику Беларусь, Казахстан, Абхазию, Южную Осетию и др. страны. Виды продукции представлены в табл. 3.

Таблица 3

Перспективный экспорт продукции предприятий ДНР

Наименование	Потенциальные потребители
1. Кондитерская продукция, т. ч. шоколадные конфеты, печенье, сэнки, торты и др.	Население прилегающих областей РФ (Ростовская, Ставропольская, Белгородская, Курская и др.), ЛНР, Республика Беларусь и т.д.
2. Пиломатериалы	Заводы по изготовлению мебели (ЛНР)
3. Металлопродукция	Металлургические заводы РФ

Однако, вследствие непризнанности предприятия Республики не всегда могут напрямую осуществлять внешнеэкономическую деятельность. Поэтому для отечественных предприятий, ориентированных на экспорт своей продукции, необходимо искать способы выхода на внешние рынки. Опираясь на зарубежный опыт, отечественным предприятиям можно предложить следующие направления экспортной деятельности (рис. 2).

При прямом экспорте предприятие продает товар на внешний рынок путем заключения прямых контрактов с дилерами и торговыми посредниками внешнего рынка. При этом, всю операционную деятельность по работе, поиску посредников, документации и сертификации предприятие берет на себя.

При косвенном экспорте предприятие находит на внутреннем рынке торгового посредника, осуществляющего продажу товаров на внешние рынки, знающего все тонкости работы на целевом внешнем рынке и имеющего устоявшуюся сеть дилеров для продажи товаров.

При совместном экспорте предприятие кооперируется с другими предприятиями на внутреннем рынке с целью организации прямых поставок на целевой внешний рынок. Особенно целесообразен данный подход для небольших компаний, не имеющих достаточных ресурсов и масштаба производства для выхода на зарубежные рынки, поскольку кооперация позволит восполнить недостающие ресурсы (рис. 3).

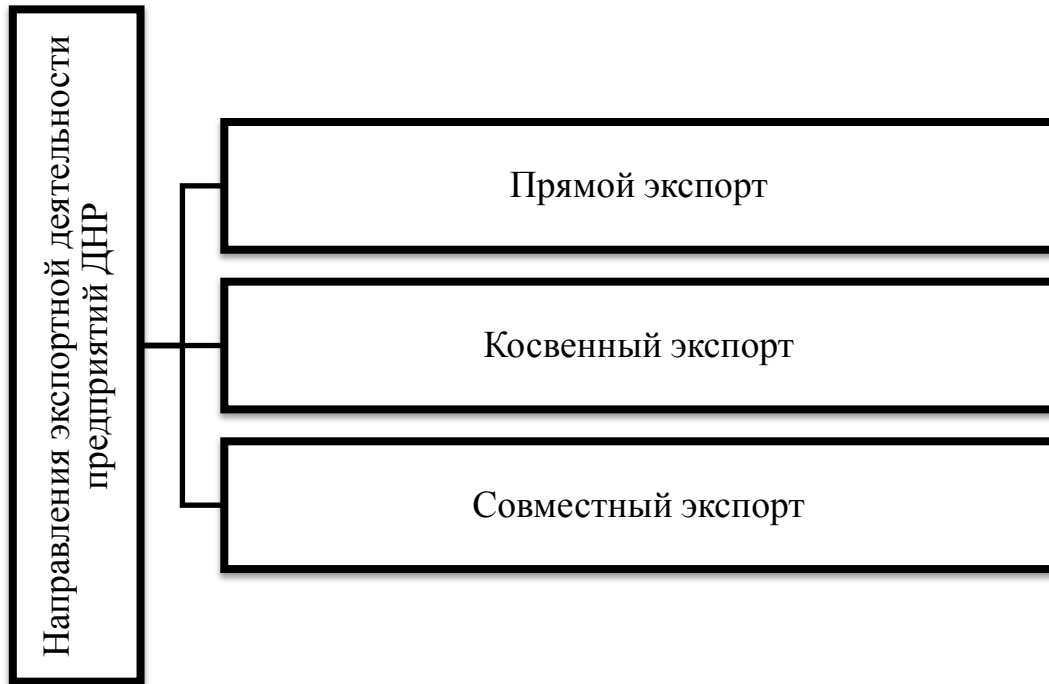


Рис. 2 – Направления экспортной деятельности предприятий ДНР

В настоящее время ДНР сталкивается с проблемами создания дееспособной экономики, социального обеспечения населения, сохранения промышленного потенциала, потери традиционных внешнеторговых партнеров и кредитных рынков. Ситуация усугубляется вследствие продолжающихся военных действий по причине несоблюдения украинской стороной режима перемирия. В условиях войны возрастает объективная потребность увеличения доли государственного участия в ключевых сферах экономики Республики.

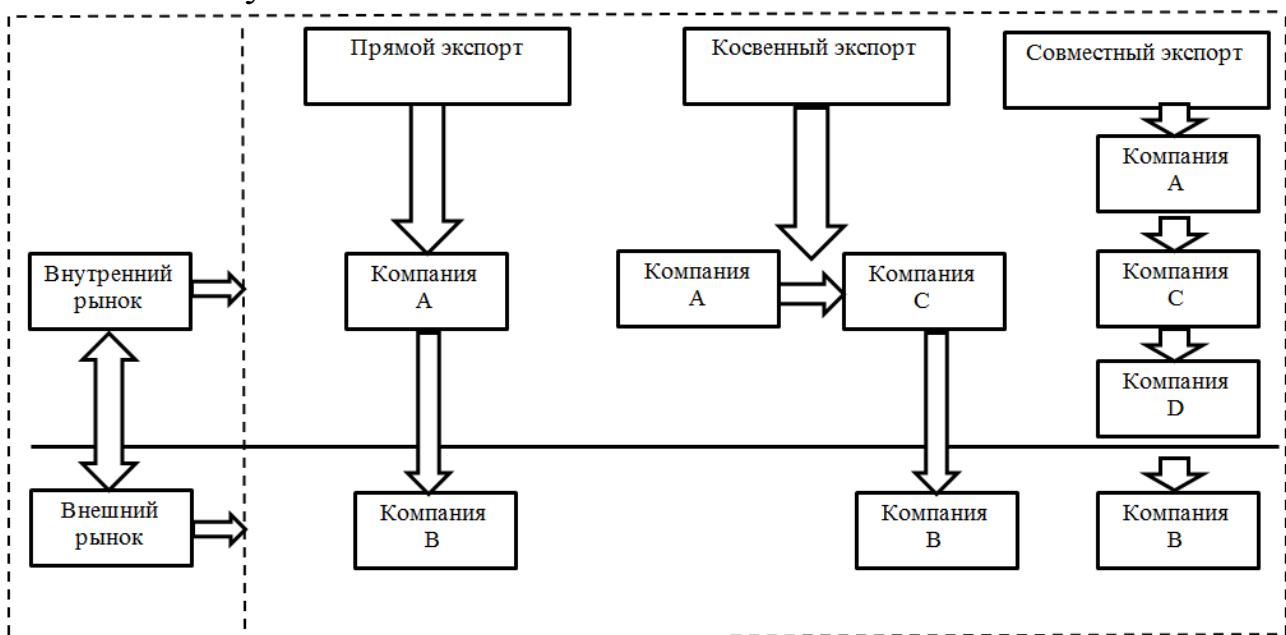


Рис. 3 – Алгоритм осуществления экспортной деятельности

Вместе с тем, необходимо соблюдать баланс государственного регулирования и частной инициативы, который может дать положительный эффект в перспективе послевоенного восстановления и развития.

Следовательно, для обеспечения эффективной экспортной деятельности предприятия является использование всех преимуществ, присущих экспорту, в соответствии с представленными критериями:

- обоснованный подход к формированию поставок товара на зарубежные рынки;
- более полный учет запросов зарубежных потребителей;
- адаптация товара к конкретным потребностям потребителей и партнеров;
- тщательный выбор посредников;
- обеспечение своевременной доставки товаров в необходимом количестве, в приемлемое время и заданное место;
- осуществление обоснованной ценовой политики в зарубежных странах;
- разработка и реализация стратегии международного маркетинга;
- использование других способов выхода на внешние рынки.

Кроме того, необходимо учитывать и другие факторы, использование которых обеспечит дальнейшее повышение эффективности экспортной деятельности.

Анализ современного этапа общественного развития свидетельствует о том, что международное политико-правовое поле, сформировавшееся в значительной мере в эпоху ялтинско-потсдамских и хельсинских соглашений XX в., в настоящее время, во многом перестает отражать социальные реалии и нуждается в серьезной модернизации.

Таким образом, отсутствие признания ДНР со стороны других государств не должно влиять на способность Республики вступать в международно-правовые отношения и осуществлять внешнеэкономическую деятельность, поскольку длительное отсутствие официального признания ущемляет права и интересы не только граждан, но и субъектов хозяйствования, что недопустимо в современном обществе, где главной ценностью являются права и свободы человека.

Список использованных источников

1. Непризнанные государства : учеб. / Д. Ванюков, С. Веселовский. – М. : Книжный Клуб Книговек, 2011. – 416 с.
2. Николаев Д. Правовые основания международно-правового признания независимых государств // Право и политика. – 2010. – №5. – 912 с.

3. Феномен непризнанных государств: плюрализм интерпретаций // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по материалам XLV студ. междунар. заочной науч.-практ. конф. — М.: «МЦНО». — 2017 — № 5(45) / [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/5\(45\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/5(45).pdf).

4. Маркедонов С. Де-факто образования постсоветского пространства: двадцать лет государственного строительства, Аналитические доклады Института Кавказа, № 5, январь 2012 / С. Маркедонов; Науч. ред.: А. Искандарян. — Ер. : Институт Кавказа, 2012. — 180 с.

РАЗДЕЛ II. УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ КАК СОСТАВЛЯЮЩИМИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТРУДОВОЙ АДАПТАЦИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧРЕЖДЕНИЙ ИСПОЛНЕНИЯ НАКАЗАНИЙ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Абакшина Н.А.

аспирант кафедры экономической кибернетики
ГОУ ВПО «Донецкий национальный
университет»

Статья посвящена методологическому значению категории «трудовая адаптация» с учетом специфики уголовно-исполнительной системы. В ней анализируются причины необеспечения всех осужденных трудом в период изоляции от общества, вносятся предложения по их устранению. Определяются цели трудовой занятости осужденных, для достижения которых приоритетным направлением является правильная организация труда осужденных, своевременная постановка производственных заданий, в максимальной степени соответствующих их физическим и духовным возможностям и трудоспособности.

Ключевые слова: осужденный, труд, трудовая адаптация, Государственная служба исполнения наказаний, организация труда осужденных, экономическая цель труда, социальная цель труда, индивидуальная трудовая деятельность, производство исправительных учреждений.

The article is devoted to the methodological significance of the category "labor adaptation" taking into account the specifics of the penal system. It analyzes the reasons for the failure to provide all convicts with labor in isolation from the society, proposals are made for their elimination. The goals of employment of convicts are defined, for the attainment of which the priority is the correct organization of work of convicts, the timely setting of production assignments, to the maximum extent appropriate to their physical and spiritual capabilities and ability to work.

Key words: convict, labor, labor adaptation, the State Service for the Execution of Punishments, the organization of work of convicts, the economic goal of labor, the social purpose of labor, individual labor activity, the production of correctional facilities.

Постановка проблемы. Региональная экономика в условиях военного времени, сопровождаемая разрывом хозяйственных связей в сочетании с технической отсталостью материальной базы и нестабильностью финансовой системы, поставила промышленность уголовно-исполнительной системы Донецкой Народной Республики в крайне неблагоприятные условия, не позволяющие обеспечивать эффективную трудовую занятость всех осужденных в местах лишения свободы. Каждый человек имеет право на труд в условиях, отвечающих требованиям безопасности и гигиены, на вознаграждение за труд без какой либо дискриминации и не ниже установленного законом Донецкой Народной

Республики минимального размера оплаты труда, а также право на защиту от безработицы.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросами изучения трудовой адаптации осужденных, в частности их профессиональной подготовкой, привлечением к труду и закреплении у них трудовых навыков занимались российские деятели науки Минязева Т.Ф., Семенов Г.М., Емельянова Е.В., Эбтекар Г.А., Эльхони В.О. и другие.

Актуальность. Любой человек проявляет себя главным образом через свой труд. В условиях лишения свободы это особенно наглядно. Отношение к труду определяется прежде всего желанием осужденного работать, проявлять инициативу в организации производственной деятельности, стремлением овладения соответствующей профессией, повышением производительности своего труда. Уголовно-исполнительная система стремится к обеспечению занятости как осужденных, обязанных трудиться, так и осужденных, желающих заниматься трудовой деятельностью в условиях изоляции от общества.

Цель статьи – изучить основные аспекты использования механизма трудовой адаптации для целей повышения эффективности работы учреждений исполнения наказаний.

Изложение основного материала исследования. Трудовое исправление осужденных достижимо только в единстве со всеми средствами карательно-воспитательного процесса, особое значение в котором имеют психолого-педагогические приемы организации труда. В процессе организации труда осужденных формируется и их восприятие иных исправительных средств. Это обусловлено возможностью достижения в процессе трудовой активности осужденных различных целей социально-нравственного аспекта отбывания наказания, среди которых: исправительная, экономическая, социальная, оздоровительная и др.

Труд – социально-экономическая, философская и юридическая категория. В уголовно-исполнительном праве понятие «труд осужденных» имеет методологическое значение как для теории, так и для правоприменительной практики. Под трудом понимают процесс взаимодействия природы и общества, способ существования общества, «процесс потребления рабочей силы, т. е. физических и духовных способностей, которыми обладает организм, живая личность человека, и которые пускаются им в ход всякий раз, когда он производит какие-либо потребительские стоимости» [1, с. 52].

Труд представляет собой единственное средство создания материальных и духовных благ, некая форма проявления социальной активности личности. Это положительная творческая деятельность человека, сфера его самовыражения, критерий оценки социальной

активности [2, с. 106-126] и т. д. Учитывая объективные свойства труда, необходимо рассматривать его как одно из основных средств достижения целей наказания.

Б.С. Утевский подчеркивал, что «все методы исправительно-трудового воздействия были бы бесполезны, если бы они были лишены трудовой основы» [3, с. 21]. Ряд исследователей выделяют карательную цель труда осужденных [4, с. 35]. Элементы кары содержит не сам труд осужденных, а условия, в которых он осуществляется, соответствующие требования режима отбывания наказания [5, с. 72-73].

В условиях исправительных учреждений труд обусловлен режимными требованиями и носит принудительный характер: отказ от работы или прекращение работы являются злостным нарушением установленного порядка отбывания наказания и могут повлечь применение мер взыскания и материальную ответственность.

В «Записках из мертвого дома» Ф.М. Достоевский отметил восприятие труда в остроге самими заключенными: «Казенная каторжная крепостная работа была не занятием, а обязанностью: арестант отработывал свой урок или отбывал законные часы и шел в острог. На работу смотрели с ненавистью... тягость и каторжность этой работы не столько в трудности и непрерывности ее, сколько в том, что она принужденная, обязательная, из-под палки. Если теперешняя каторжная работа и безынтересна и скучна для каторжного, то сама в себе, как работа, она разумна, арестант делает кирпич, копает землю, штукатурит, строит; в работе этой есть смысл и цель.» [6, с. 43].

Действительно, вся жизнь осужденных представляет собой карательно-воспитательный процесс. В этом смысле все ограничения труда осужденных, установленные уголовно-исполнительным законодательством Донецкой Народной Республики, можно рассматривать как кару. Однако карательные ограничения трудовой деятельности осужденных - не цель труда, это режимные требования, необходимые для поддержания дисциплины и порядка в условиях изоляции от общества. Установление перечня ограничений видов трудовой деятельности для осужденных, содержащихся в местах лишения свободы, и некоторых граждан, бывших осужденными, продиктовано соображениями предупреждения совершения ими новых преступлений, побегов из мест заключения, обеспечения безопасности как осужденных, так и лиц, работающих с ними.

Определяющая роль режима в исправительных учреждениях выражает основное противоречие уголовно-исполнительной системы, сторонами которого являются труд, как критерий самовыражения личности, мера ее потребностей и режим, как средство обеспечения порядка и дисциплины, особая мера потребления осужденных (ограничения в сумме расходования

денежных средств, ограничения в выборе рода занятий). Наличие в требованиях режима особой меры потребления осужденных, независимой от их труда и обусловленной главным образом степенью тяжести совершенного преступления, несет в себе основную карательную нагрузку.

Трудовая адаптация – это социальный процесс освоения личностью новой трудовой ситуации, в котором личность и трудовая среда оказывают активное воздействие друг на друга и являются адаптивно-адаптирующими системами.

Под трудовой (производственной) адаптацией понимают процесс взаимодействия работника с окружающей его производственной средой по поводу освоения новой для него трудовой ситуации.

Курс политики молодого государства Донецкой Народной Республики, направленный на повышение эффективности общественного производства, изыскание и внедрение новых форм и методов организации труда, должен полностью распространяться на осужденных. Ограничения труда осужденных, содержащихся в исправительных учреждениях, прямые. Осужденные должны привлекаться к труду на предприятиях исправительных учреждений, на государственных предприятиях или предприятиях иных форм собственности при условии обеспечения их надлежащей охраны и изоляции.

Государственная служба исполнения наказаний Министерства юстиции Донецкой Народной Республики создана с целью исполнения наказаний, а также для содержания под стражей подозреваемых, обвиняемых, осужденных, контроля за условно-осужденными лицами и лицами, осужденными к исправительным работам и ограничению свободы. Центральный аппарат Государственной службы исполнения наказаний Донецкой Народной Республики является единственным органом, осуществляющим контроль над содержанием осужденных на территории Донецкой Народной Республики.

Труд осужденных в условиях отбывания наказания в исправительных учреждениях Донецкой Народной Республики признается одним из основных средств их исправления. Таким образом, каждый осужденный к лишению свободы обязан трудиться в местах и на работах, определяемых администрацией исправительных учреждений.

Администрация исправительных учреждений Государственной службы исполнения наказаний Министерства юстиции Донецкой Народной Республики обязана привлекать осужденных к общественно полезному труду с учетом их пола, возраста, трудоспособности, состояния здоровья и, по возможности, специальности. Производственная деятельность осужденных не должна препятствовать выполнению основной задачи исправительных учреждений - исправлению осужденных.

С целью координации и привлечения осужденных к общественно-полезному труду в структуру Государственной службы исполнения наказаний Министерства юстиции Донецкой Народной Республики входят центры трудовой адаптации, которые функционируют при учреждениях исполнения наказаний, как структурные подразделения этих учреждений.

Центры трудовой адаптации самостоятельно планируют собственную производственную деятельность и определяют перспективы ее развития с учетом необходимости создания достаточного количества рабочих мест для осужденных, а также спроса потребителей на производимую ими продукцию, работы и предоставляемые услуги. Уголовно-исполнительное законодательство Донецкой Народной Республики в части регламентации труда осужденных соответствует международным требованиям, однако многие осужденные, содержащиеся в исправительных учреждениях, не работают в связи с нехваткой рабочих мест, так как действующие экономические отношения привели к значительным сокращениям объема производства. Постоянный рост числа осужденных, незанятых трудом, осложняет криминогенную обстановку в учреждениях исправительной системы, является одним из факторов усиления агрессивности осужденных, проявляющейся как в их взаимоотношениях между собой, так и в отношениях с сотрудниками этих учреждений, приводит к увеличению числа нарушений требований режима, совершению преступлений, массовых эксцессов, а следовательно, и к сведению на нет перспективы достижения исправительной цели наказания. Поэтому в целях повышения эффективности достижения поставленной цели необходимо постоянное содействие со стороны государственных и негосударственных учреждений и организаций, всего общества в обеспечении трудовой занятости осужденных к наказанию в виде лишения свободы.

Особое внимание сотрудников отдела трудовой адаптации осужденных Государственной службы исполнения наказаний Донецкой Народной Республики в сложившейся ситуации должно быть обращено на улучшение трудового использования осужденных, поиск новых форм их привлечения к труду. Речь идет не о любом труде осужденного как средстве занять его чем-либо во избежание разлагающего физического бездействия, а о труде созидательном, производительном, полезном со стороны оценки его как обществом, так и самим осужденным. Отсутствие у осужденных работы порождает дополнительные социальные проблемы не только для него, но и для его семьи, близких. Производство исправительных учреждений является составной частью промышленного потенциала Донецкой Народной Республики. Оно развивается по законам экономики, на сегодняшний день - рыночной экономики в условиях военного времени.

Таким образом, принимая во внимание разрыв хозяйственных связей, экономическую блокаду, сложности функционирования экономики региона как территории с особым статусом в сочетании с технической отсталостью материальной базы и нестабильностью финансовой системы остро стоит задача повышения эффективности функционирования ГСИН с учетом необходимости разработки механизма трудовой адаптации осужденных.

Действующие экономические отношения привели к значительным сокращениям объема производства. Кризис в экономике, связанный с нестабильной политической ситуацией молодого государства Донецкой Народной Республики, бесспорно, отразился на состоянии производства и организации труда, а зачастую и просто царящей в местах лишения свободы безработицы, не способствующих достижению поставленных целей.

В настоящее время в исправительных учреждениях Донецкой Народной Республики отмечается отсутствие производственной базы или необходимого для работы материала, оборудования, техники. Также проблемными во многих исправительных учреждениях остаются вопросы привлечения к труду осужденных. Важное значение при этом имеет правильная организация труда осужденных, подчиненная цели исправления осужденного.

Исправительная цель наказания носит условный характер. Любое наказание воспринимается осужденными как средство искупления вины. Необходимо постоянно помнить о влиянии на применение любого исправительного средства к осужденным среды их обитания, межличностных отношений и прочих негативных явлений мест лишения свободы. Однако за всю свою историю человечество не выработало более совершенного критерия исправления осужденных, чем труд.

Таким образом, для достижения цели исправления осужденного в процессе его трудовой деятельности приоритетным направлением является правильная организация труда осужденных, своевременная постановка производственных заданий, в максимальной степени соответствующих их физическим и духовным возможностям и трудоспособности.

Осужденные вправе заниматься индивидуальной трудовой деятельностью, однако далеко не всегда можно учитывать желание осужденных заниматься тем или иным видом деятельности, получать желаемую профессию. Нуждается в дальнейшем совершенствовании процесс организации труда в исправительных учреждениях. Чаще всего труд осужденных принципиально отличается от той работы, которую он выполнял на свободе. Любой труд, осуществляемый в местах лишения свободы, - принудительный, по приговору суда, обусловлен местом дислокации исправительного учреждения и характером производства,

порождает внутреннюю сопротивляемость у осужденных. Поэтому условия труда осужденных максимально должны быть приближены к условиям труда вольных граждан Донецкой Народной Республики. Более того, если осужденные не обеспечены работой по независящим от них причинам, их материально-бытовое обеспечение и нормы питания, не должны отличаться от занятых трудовой деятельностью осужденных.

При правильной организации труда в процессе его осуществления можно наряду с другими исправительными средствами содействовать формированию у осужденного уважительного отношения к человеку, нормам, правилам и традициям человеческого общежития, стимулированию правопослушного поведения.

Именно содействовать, так как осужденные сами вырабатывают в себе определенное отношение ко всему, что происходит по необходимости. Отношение к труду - самый наглядный критерий желания осужденного подвергнуться наказанию, трудом искупить свою вину, встать на путь исправления. Работающие осужденные обязаны: работать честно и добросовестно, соблюдать дисциплину труда, своевременно и точно исполнять распоряжения администрации исправительного производства, улучшать качество выпускаемой продукции, соблюдать технологическую дисциплину, требования об охране труда, технике безопасности и производственной санитарии, бережно относиться к имуществу предприятия.

Администрация исправительного учреждения в свою очередь осуществляет контроль и досмотр помещений, оборудования, несет ответственность за охрану труда и техники безопасности при производстве работ осужденным. В практике работы исправительных учреждений нередко не обращается внимания на физические и духовные возможности виновного. Более эффективной для осужденного оказывается та работа, которую он выбирал сам из предложенных ему администрацией вариантов. Привлечение по возможности всех осужденных, содержащихся в исправительных учреждениях, к труду призвано решать проблему их занятости, а не получения прибыли. Вместе с тем в получении прибыли заинтересованы как исправительное учреждение, так и сами осужденные, иначе их труд был бы бессмысленным, а следовательно - не способным содействовать достижению поставленной перед ним цели исправления виновных.

Любая трудовая деятельность подразумевает экономическую заинтересованность в ней, оценку ее стоимости, полезности. Экономическая заинтересованность - мощный стимул в трудовой деятельности любого человека, один из факторов повышения производительности труда. Для повышения экономической

заинтересованности осужденных в труде необходимо постоянно реконструировать и технически переоснащать производственные площади уголовно-исполнительной системы, обеспечивать государственную поддержку полезной инициативы трудовых коллективов исправительных производств.

Для осужденных, содержащихся в исправительных учреждениях, экономическая цель труда выражается: в осознании создания материальных или духовных ценностей, входящих в составную часть достояния всего народа; в возможности обеспечения нормального функционирования исправительного учреждения; в возмещении затрат на свое содержание; в возмещении материального ущерба, причиненного преступлением; в удовлетворении потребностей самих осужденных в помощи семьям, накоплении необходимых средств для устройства после отбытия наказания.

Экономическая цель труда предполагает его обязательную оплату. Оплата труда осужденных, независимо от формы собственности предприятия, на котором они работают, производится по нормам и расценкам, установленным для соответствующего вида работ, и зависит от их личного трудового вклада и качества труда. Без оплаты осужденные могут привлекаться к выполнению работ по благоустройству исправительных учреждений и прилегающих к ним территорий. К работам по благоустройству исправительных учреждений относятся: уборка территории исправительных учреждений, их озеленение, уборка помещений общего пользования, мелкий ремонт жилых и культурно-бытовых помещений, мебели, ремонт спортивных площадок и инвентаря.

Большое значение в организации труда лиц, изолированных от общества, придается социальной цели труда, выражающейся в том, чтобы трудовая деятельность осужденных, их обучение профессии (специальности), полученные производственные навыки могли пригодиться им после освобождения из исправительного учреждения. Для достижения этой цели важно подыскивать осужденным желаемые ими виды работ, наделять их правом выбора специальности в пределах, имеющихся в уголовно-исполнительной системе.

В целях достижения социальной цели труда осужденных, а также в целях их экономической заинтересованности в труде и стимулировании трудовой активности законодательство Донецкой Народной Республики устанавливает обязательное начисление на их лицевые счета определенной суммы заработанных средств.

Гарантированная оплата труда и установление пределов обязательных начислений на лицевые счета осужденных определенной части заработка - важный экономический стимул в их трудовой деятельности. Вместе с тем, на сегодняшний день администрация исправительных учреждений

испытывает трудности в изыскании фондов оплаты труда осужденных, обусловленные социально-экономической нестабильностью молодого государства. В настоящее время в Донецкой Народной Республике необходимо создать прочную законодательную базу по регулированию труда осужденных, провести большую работу по реконструкции исправительной системы, созданию при ней собственной производственной базы, а также развитию связей с предприятиями, учреждениями и организациями, заинтересованными в труде осужденных, совершенствованию форм и методов организации труда осужденных. Наличие прочной законодательной базы, регулирующей вопросы оплаты труда, - залог успеха его надлежащей организации в будущем.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Все цели привлечения осужденных к труду взаимосвязаны и взаимообусловлены. Без достижения экономической и социальной целей труда невозможно содействовать становлению осужденных на путь исправления. Ключевым направлением повышения эффективности работы учреждений исполнения наказаний является трудовая адаптация осужденных как в период отбывания наказания, так и после завершения его срока. В дальнейшем необходимо разработать механизм трудовой адаптации осужденных на принципах повышения эффективности функционирования Государственной службы исполнения наказаний Донецкой Народной Республики.

Список использованных источников.

1. Маркс К., Критика политической экономии / К. Маркс, Ф. Энгельс // Соч. 2-е изд. – Т. 46.(Ч. 1) – 402 с.
2. Богданов В.Я. Труд как категория науки советского исправительно-трудового права / В.Я. Богданов, Ю.М. Ткачевский // Методологические и теоретические проблемы юридической науки. – М. – 1986. – С. 106-126.
3. Утевский Б.С. Вопросы теории советского исправительно-трудового права и практика его применения / Утевский Б.С. – М., 1957. – 129 с.
4. Рагимов И.М. Цели трудоустройства осужденных к лишению свободы и проблемы их соотношения / И.М. Рагимов // Известия АН Азербайджанской ССР. Серия: история, философия и право. – 1980. – № 3. – С. 109-114.
5. Зубков А.Н. Трудовое перевоспитание заключенных в советских исправительно-трудовых учреждениях. Томск, 1970. С. 72-73.
6. Достоевский Ф.М. Записки из мертвого дома / Ф.М. Достоевский // [собрание сочинений в 15-ти томах]. – Л. – «Наука». –1988. – Том 3. – 385 с.

МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Алферова И. Е.,

канд. наук гос. упр., доцент,

докторант кафедры менеджмента

Донбасского государственного технического университета

В статье исследованы концепция и методология управления устойчивым экономическим развитием предприятия. Определены признаки экономического развития и исследована взаимосвязь составляющих экономического развития: экономического роста и структурных сдвигов. Выявлены факторы, влияющие на характер экономического роста. Графически представлена взаимосвязь между эффективностью использования ресурсов, рыночной стоимостью предприятия, экономическим ростом, качественными изменениями и экономическим развитием. Систематизированы существующие методики оценки устойчивого экономического развития предприятий. Представлена концепция устойчивого экономического развития предприятия. Результатом авторских исследований в данном направлении стала предложенная методология управления устойчивым экономическим развитием предприятия. Приведенная методология отличается комплексным, скоординированным подходом к оценке, управлению и прогнозированию экономического развития предприятия в современных условиях под влиянием внешних и внутренних факторов.

Ключевые слова: экономическое развитие; экономический рост; рыночная стоимость предприятия; устойчивое развитие; концепция устойчивого экономического развития предприятия.

The article explores the concept and methodology for managing sustainable economic development of the company. Identified signs of economic development and investigated the relationship component of economic development: economic growth and structural change. Factors affecting the nature of economic growth have been identified. The relationship between the efficiency of resource use, the market value of the enterprise, economic growth, qualitative changes and economic development is graphically presented. The existing methods for assessing the sustainable economic development of enterprises are systematized. The concept of sustainable economic development of the enterprise is presented. The author's research in this direction resulted in the proposed methodology for managing the sustainable economic development of the enterprise. The above methodology is characterized by an integrated, coordinated approach to the assessment, management and forecasting of the economic development of the enterprise in modern conditions under the influence of external and internal factors.

Keywords: economic development; the economic growth; market value of the enterprise; sustainable development; concept of sustainable economic development of the enterprise.

Постановка проблемы. На современном этапе развития экономики, характеризующемся высокой динамичностью изменений, нестабильностью и неопределенностью, для обеспечения непрерывного процесса экономического развития каждое предприятие должно стремиться к рациональному использованию ресурсов, повышению прибыльности производства, улучшению качества продукции и удовлетворению социальных потребностей своих работников и населения территории, на которой оно функционирует. Исследования эффективности менеджмента и

его влияния на устойчивость развития промышленных предприятий показали, что в современных условиях чрезвычайно важно ориентировать управленческие мероприятия на экономический рост. Кроме того, актуальной остается проблема измерения устойчивости развития промышленных комплексов и предприятий, решение которой по своей внутренней логике предполагает наличие научно обоснованных методологических подходов в данной области.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы устойчивого экономического развития предприятий раскрываются в работах Н. В. Афанасьева, М. И. Баканова, Б. В. Буркинського, И. А. Бланка, О. С. Вартанова, В. Н. Гончарова, М. М. Глазовой, В. Г. Герасимчука, Д. М. Евдокимовой, С. М. Ильяшенко, В. В. Ковалевой, Л. А. Костырко, О. Е. Кузьмина, А. А. Садковой, М. В. Фоминой и других зарубежных и отечественных ученых. В частности, на решение вопросов организации управления эффективным развитием промышленных предприятий в условиях рыночной конкурентной среды направлено исследование проф. Гончарова В. Н. и Припотня В. Ю. [1]. Проблемам экономически безопасного развития предприятий посвящена монография проф. Фоминой М. В. [2]. Аспекты государственного регулирования экономического развития исследовались Евдокимовой Д. М. [3]. Но до сих пор среди ученых существуют разногласия в определении сущности экономического развития предприятия. Экономическое развитие, по определению Евдокимовой Д. М., является динамическим многовариантным циклическим процессом, который имеет спиралевидную форму и проявляется через количественные и качественные сдвиги в структуре системы при сохранении ее целостности, и устойчивость которого обеспечивается лишь при условии его управляемости со стороны надсистемы [3, С. 8]. С. В. Мочерный определяет экономическое развитие как необратимые, закономерные изменения технологического способа производства (способ производства, основанный на технико-экономическом сочетании вещественных и личностных факторов производства, комплексе технико-технологических отношений между вещественными элементами производительных сил в системе технико-экономических отношений) [4, С. 623]. Экономическое развитие – необратимые, направленные, закономерные (количественно-качественные и сущностные) изменения экономической системы (в нашем случае предприятия) в долгосрочном периоде, происходящие под влиянием экономических противоречий, потребностей и интересов, обусловленность которых характеризуется действием основных законов диалектики, которые не выходят за пределы глубинной внутренней сущности такой системы [5, С. 203].

Исследованию факторов экономического развития и методологическим подходам к оценке уровня экономического развития посвятили свои труды М. Альберт, Н. Афанасьев, В. Василенко, В. Геец, А. Кузьмин, М. Мескон, Д. Росс, А. Раевнева, Л. Стрижкова, Ф. Шеререр и другие ученые.

Актуальность исследования. Несмотря на значительное количество научных работ в области управления экономическим развитием предприятий, недостаточно изученными остаются вопросы реализации функций управления экономическим развитием предприятия; идентификации факторов, влияющих на устойчивость экономического развития предприятий. Важнейшим вопросом, требующим решения, является необходимость разработки методологии управления устойчивым экономическим развитием промышленного предприятия, которая учитывала бы определение стадии и фазы экономического развития, идентификацию рисков, присущих деятельности на определенном этапе развития, оценку потенциала экономической безопасности и прогнозирование темпов устойчивого роста предприятия.

Цель статьи состоит в исследовании и усовершенствовании методологии управления устойчивым экономическим развитием промышленного предприятия.

Изложение основного материала исследования. Исследование экономических процессов на уровне предприятия, как основного звена национальной экономики, имеет ключевое значение. Именно на этом уровне управления необходимо глубоко разобраться, какие возможности существуют у каждого хозяйствующего субъекта по достижению и поддержанию устойчивого и эффективного развития экономики.

Обеспечение устойчивого эффективного развития предприятия находит свое отражение в достижении систем целей (социальных, экономических, технических и экологических) на основе последовательной реализации принципа ответственности перед обществом. В этом случае прибыль уже не является конечной целью, на которую должна ориентироваться управленческая деятельность. Максимизация прибыли выступает лишь одной из экономических целей и выполняет важную функцию – выступает средством достижения всей системы целей. Предлагается рассмотреть в качестве критериев оценки устойчивого эффективного развития предприятия и следующие показатели: достижение устойчивых темпов экономического роста основного вида деятельности предприятия, получение прибыли, достаточной для самофинансирования экономического развития и обеспечения его устойчивого роста в динамике.

При этом под экономическим ростом не следует понимать простой прирост показателей основной деятельности предприятия. Экономический

рост охватывает и консолидирует всю страну. Для нынешнего социально-экономического развития государства характерно лишь наличие предпосылок экономического роста. Качество экономики и социума, необходимое для вхождения в фазу экономического роста, находится на этапе формирования, особенно это касается промышленных предприятий. Существуют эффективные предприятия, для которых интересы всех участников хозяйственной деятельности взаимно сбалансированы. Чтобы таких предприятий стало больше, процесс их перехода из нынешнего в желаемое состояние (устойчивого и эффективного развития) должен поддерживаться государством.

Экономическое развитие бывает экстенсивным, интенсивным, внутренним (источник такого развития находится внутри объекта) и внешним (определяется только внешними факторами). Развитие тесно связано с работой различных объектов, однако функционирование может носить и обратный характер.

Развитие может проявляться как в виде прогресса, так и регресса. Прогресс обеспечивает развитие системы от низшего уровня к высшему, совершенствуя систему, повышая уровень ее организации. В экономическом плане прогресс проявляется в повышении эффективности, переходе на более качественный уровень технологий. В случае регресса ситуация противоположная. Регресс – это тип развития, в соответствии с которым система переходит от высшего уровня к низшему, осуществляется переход к менее совершенному и менее эффективному производству. В экономическом плане это может быть предприятие, вынужденное перепрофилироваться и производить продукцию по заказу государственного сектора, или в случае ухудшения финансовых показателей предприятие вынуждено переходить на старые принципы работы с целью продолжения функционирования [6].

Экономическое развитие предприятия должно осуществляться таким образом, чтобы все изменения, происходящие в его технологическом комплексе, производственной, инновационной, организационной и управленческой деятельности, позволяли сохранять и повышать рентабельность и стабильность финансово-экономических показателей, характеризующих устойчивое экономическое развитие предприятия.

В отличие от экономического развития, для экономического роста нехарактерны такие признаки, как необратимость, направленность, закономерность, поскольку рост может прерываться экономическим спадом. Экономический рост без учета его обратного характера выступает лишь составляющей экономического развития, постепенно накапливая для него изменения, обуславливающие появление сущностных преобразований [4, С. 213].

Экономическому развитию также присуще управляемость, целенаправленность, измеримость. В данном определении не говорится о качественных изменениях системы, которые являются непосредственным признаком развития, его ключевой характеристикой. Такая характеристика развития, в первую очередь, является тем, чем он отличается от экономического роста.

Взаимосвязь эффективности использования ресурсов, рыночной стоимости предприятия, экономического роста и экономического развития графически представлена на рис.1.

В этой взаимосвязи экономический рост предприятия выступает внешней стороной экономического развития, а структурные сдвиги – его внутренней стороной. Иными словами, экономический рост – это внешнее проявление сущности экономического развития, а качественные изменения – это внутренняя сторона экономического развития. В отличие от экономического роста, который лежит на поверхности понятия экономического развития, структурные изменения часто бывают незаметными [6].

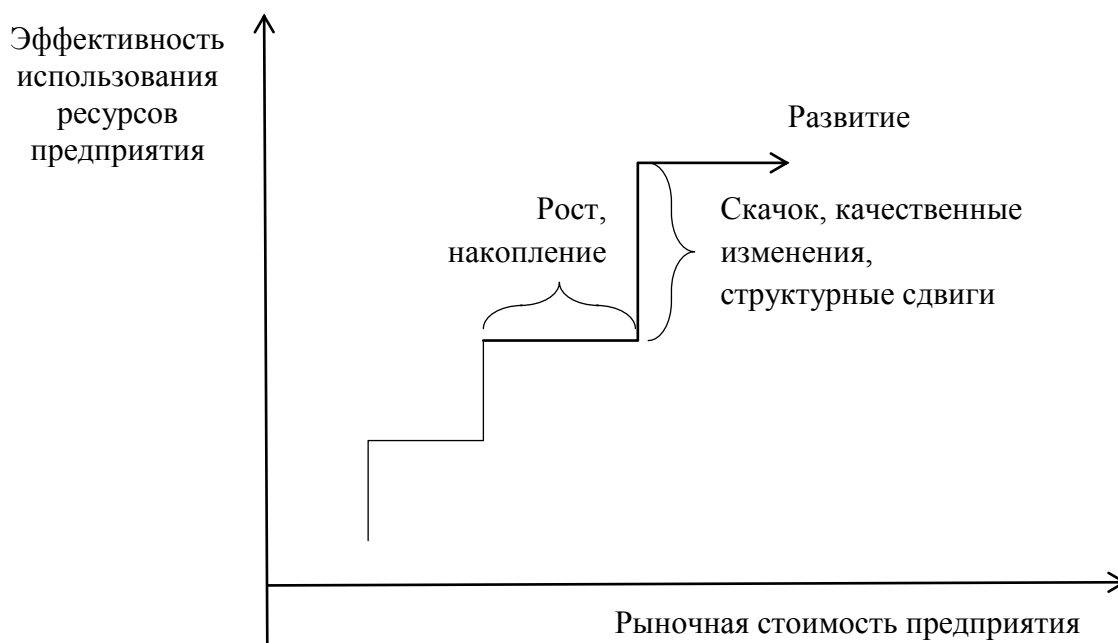


Рис.1. Взаимосвязь элементов экономического развития

Афанасьев Н. В., Рогожин В. Д., Рудыка В. И. выделяют три главных направления экономического развития:

- количественный аспект – увеличение масштабов потребления экономических ресурсов;
- структурный аспект – изменения в составе элементов и их комбинаций;

- качественный аспект – сдвиги в потребительских характеристиках элементов, в их индивидуальной и интегральной полезности [7].

Экономический рост – это такие количественные и качественные изменения в хозяйственной деятельности предприятия в определенный период времени, которые характеризуются расширением масштаба и объема производства и реализации продукции, его совершенствованием (улучшением структуры). Экономический рост означает, что на каждом отрезке времени в определенной степени облегчается решение проблемы ограниченности ресурсов и становится возможным более полное обеспечение потребностей потребителей в товарах и услугах.

На характер экономического роста влияют различные факторы. Их основные группы: факторы предложения, спроса и распределения.

К факторам предложения относятся: количество и качество трудовых ресурсов, объем капитала (активов), уровень технологии и организации, состояние развития инфраструктуры, количество и качество природных ресурсов. Именно они делают экономический рост физически возможным, но их наличие только определяет потенциал роста. Реальный рост становится возможным лишь при условии освоения и ввода в оборот имеющихся ресурсов, их эффективного использования.

Факторы спроса – это факторы, которые реально могут быть привлечены для экономического роста. Рост невозможен без существования соответствующего совокупного спроса на готовую продукцию и ресурсы, которые есть в наличии в стране. Для обеспечения экономического роста нужно стимулировать совокупный спрос, в частности, спрос на производственные ресурсы.

Факторы распределения – это факторы, которые способствуют оптимальному (эффективному) распределению дохода и производственных ресурсов. Для роста производства и дохода недостаточно только наращивать производственные ресурсы или увеличивать объемы потребления товаров и услуг, не интересуясь при этом, кем (какими группами населения и предприятий) они преимущественно потребляются.

Экономический рост становится возможным при максимально эффективном задействовании всех его факторов – предложения, спроса и распределения. Качество экономического роста зависит от того, как используются факторы роста.

Ученые всего мира работают над созданием экономической модели предприятия, в которой определяющими характеристиками были бы устойчивое экономическое развитие и быстрая приспособляемость к изменениям среды функционирования. Задачей ученых современности выступает разработка таких моделей и методик к оценке уровня

экономического развития, которые бы наиболее полно отвечали современным требованиям.

В работах, посвященных проблемам устойчивого развития, преимущественно используется системный подход, при котором рассматривается сложная структура показателей, в том числе экономического взаимодействия. С учетом целевой направленности данные показатели можно разбить на 3 категории: показатели входного влияния, показатели состояния и показатели управления (рис. 2). Первые характеризуют человеческую деятельность, процессы и характеристики, влияющие на устойчивое развитие. Вторые характеризуют текущее состояние различных аспектов устойчивого развития. Третьи – индикаторы реагирования, позволяющие осуществлять управленческий выбор или какой-либо другой способ реагирования для изменения текущего состояния.



Рис.2. Показатели устойчивого развития в соответствии с системным подходом*

* составлено автором в результате систематизации [6 – 12]

Существуют различные современные методики оценки экономического развития, основывающиеся на системном подходе. В частности, в монографии, посвященной методологическим и прикладным аспектам регулирования экономического развития, О. Е. Кузьмин, С. В. Князь, Н. А. Шпак, В. А. Новицкий предложили систему оценки экономического развития предприятия, основанную на расчете показателей

двух групп. Показатели первой группы характеризуют уровень достижения цели развития предприятия (например, улучшение бизнес-процесса; удовлетворение потребностей и ожиданий потребителей, развитие внутренних возможностей; удовлетворение потребностей и интересов акционеров).

Показатели второй группы предназначены для оценки потенциала предприятия (показатели объемов производства продукции, финансовые показатели; показатели основных средств и их использования; показатели использования материальных ресурсов; показатели трудовых ресурсов, социальной защиты и использования персонала; показатели эффективности операционной деятельности; показатели нематериальных активов и т.п.) [8].

Практика показывает, что любая методика, опирающаяся на расчет исключительно количественных показателей не в состоянии раскрыть механизм поддержания стабильного развития предприятия, основанный на управленческих решениях, на неформальных, внеинституционных взаимоотношениях. Наряду с количественными показателями необходимо использовать и качественные измерители, которые позволяют получить углубленное понимание проблемы устойчивости экономического развития предприятия.

В настоящее время существует ряд методик оценки устойчивого экономического развития предприятий (рис. 3):

- методики, основанные на применении теории устойчивости систем, которые интерпретируют математические показатели устойчивости и призваны учитывать влияние внешней и внутренней среды;
- методики, основанные на принципах системного подхода и расчете интегрального показателя устойчивости, объединяющего оценки различных подсистем;
- методики, основанные на анализе финансовой отчетности предприятий, оценивающие структуру активов и капитала по формам, позволяющие прогнозировать неплатежеспособность (банкротство) субъекта хозяйствования;
- комплексные методы, объединяющие количественные и качественные показатели, позволяющие выявлять факторы, угрожающие устойчивости.

Наиболее простым и понятным способом оценки устойчивости следует признать анализ структуры баланса и расчет основных финансовых коэффициентов. Однако, данный подход не позволяет выявить и пояснить механизмы поддержания устойчивости предприятия.

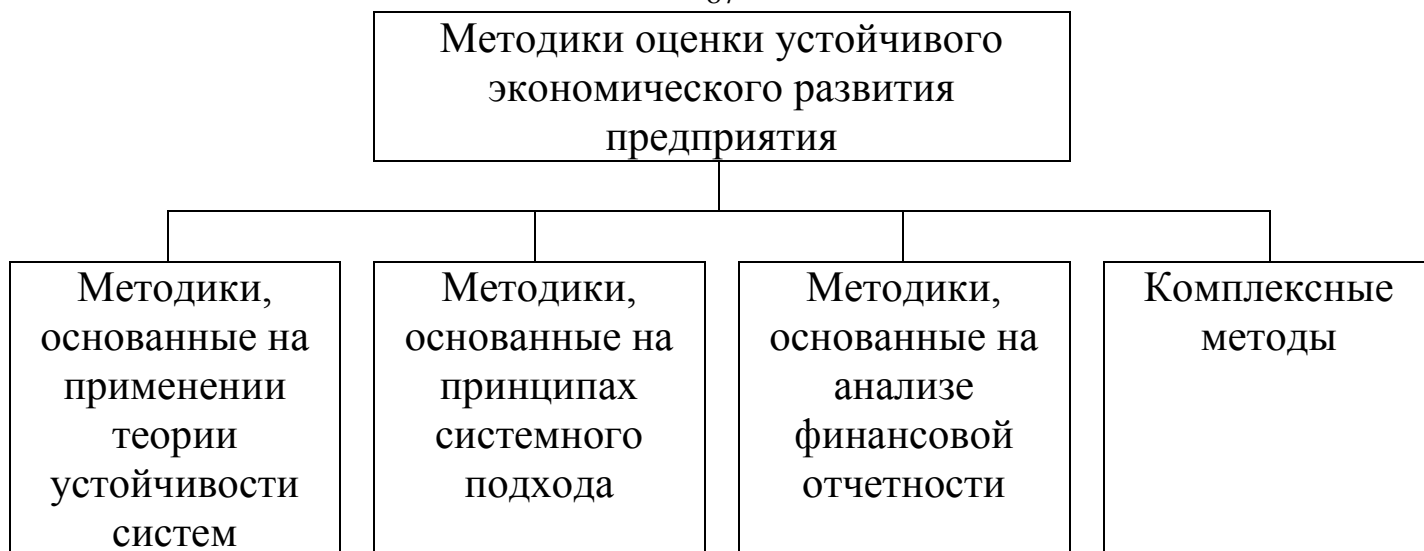


Рис.3. Методики оценки устойчивого экономического развития предприятия*

* составлено автором в результате систематизации [9 – 12]

Для принятия эффективных и своевременных управленческих решений необходимо использовать различного рода прогнозные оценки. Прогнозирование необходимо, во-первых, для выявления и анализа ситуации, во-вторых, для оценки возможных результатов реализации решений по различным альтернативным вариантам, а также для получения представления об ожидаемом ходе развития событий на всех этапах подготовки и принятия управленческих решений.

Планирование экономического развития предусматривает постановку целей и задач, выделение факторов внутренней и внешней среды, влияющих на эффективность планирования, выбор методов и способов реализации планов для достижения поставленных целей. Планирование экономического развития находится в сложной взаимосвязи с такими составляющими развития: финансовой, информационной, кадровой, правовой, производственной, технико-технологической. Повышение или снижение показателей, характеризующих каждую из составляющих, может привести к изменению экономического развития предприятия в целом.

Исследование понятия устойчивого развития предприятия и системы оценки его устойчивости позволяет перейти к построению концепции устойчивого экономического развития предприятия (рис. 4).

Концепция устойчивого экономического развития предприятия основывается на трех стратегиях:

1. Стратегия управления финансовыми ресурсами для обеспечения устойчивого экономического развития.

2. Стратегия управления производственным потенциалом по принципу оптимизации ресурсов предприятия.

3. Стратегия принятия оптимальных управленческих решений.



* Рис.4. Концепция устойчивого экономического развития предприятия *
* разработано автором

Концепция устойчивого экономического развития представлена как совокупное влияние финансовых, материальных и трудовых ресурсов, а также выбранных стратегий управления ими, на конечный результат – рыночную стоимость предприятия.

Определяется ряд финансово-экономических параметров и разрабатываются механизмы устойчивого экономического развития, обеспечивающие максимизацию рыночной стоимости предприятия.

При оценке конечного финансового результата следует учитывать влияние внешних факторов и внутренней среды, управление которой связано с использованием собственного потенциала. При оценке рыночной стоимости предприятия учитывают влияние внешних неуправляемых факторов (рост инфляции, цен, нестабильность налоговой системы, регулирующего законодательства, снижение доходов населения), а также внутренних (превышение допустимых уровней финансовых рисков, неэффективная финансовая стратегия, маркетинг).

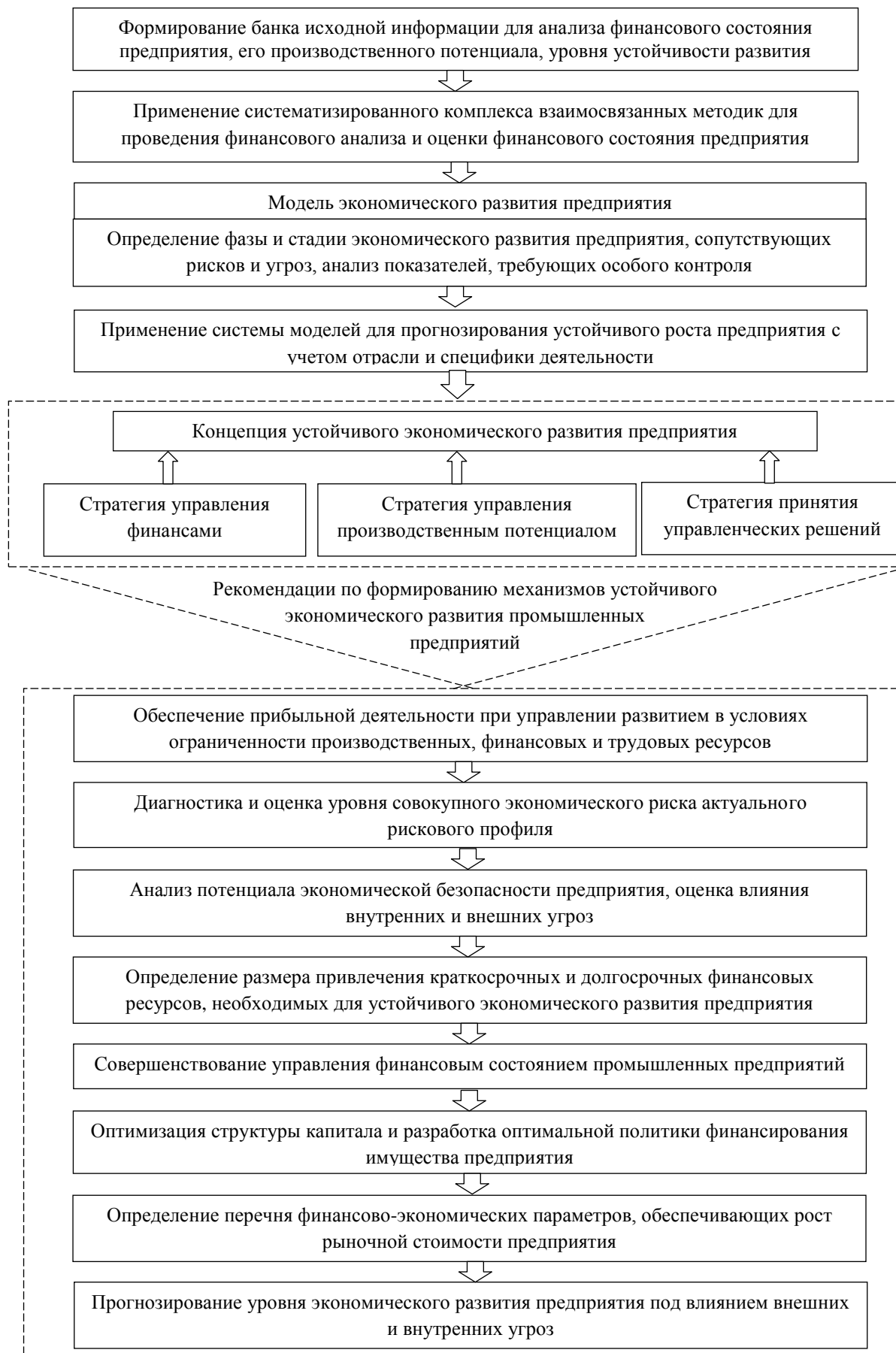


Рис.5. Методология управления устойчивым экономическим развитием (разработано автором)

В общем понимании идея концепции управления устойчивым развитием заключается в использовании таких методов управления, которые способны

наилучшим образом влиять на экономическое состояние предприятия, на конечные результаты его деятельности и возможности их достижения. Устойчивый экономический рост возможен и будет обеспечен за счет любой из следующих составляющих: за счет изменения потока и состава финансовых ресурсов, производственного потенциала или путем принятия оптимальных научно обоснованных управленческих решений (комплексных – по оптимизации структуры капитала и формированию оптимальной политики финансирования имущества; или частных – по обоснованию размера товарного кредита, по управлению кредиторской задолженностью и т.п.).

Результатом авторских исследований в данном направлении стала предложенная методология управления устойчивым экономическим развитием предприятия, которая схематично изображена на рис.5. Отличительными особенностями данной методологии выступают: применение на начальном этапе управления разработанной автором модели экономического развития предприятия для определения фазы и стадии его экономического развития, идентификации сопутствующих рисков и угроз, анализа показателей, требующих особого контроля; применение системы моделей для прогнозирования устойчивого роста предприятия с учетом отрасли и специфики деятельности; учет расположения предприятия на кривой цикла экономического развития при оценке потенциала его экономической безопасности.

Приведенная методология управления устойчивым экономическим развитием производственных систем отличается комплексным, скоординированным подходом к оценке, управлению и прогнозированию экономического развития предприятия в современных условиях под влиянием внешних и внутренних факторов.

Список использованных источников

1. Організація управління ефективним розвитком промислових підприємств в умовах ринкового конкурентного середовища: монографія / В. М. Гончаров, Д. В. Солоха, В. Ю. Припотень, О. А. Фесіна. – Донецьк: СПД Купріянова, 2006. – 206 с.
2. Фоміна М. В. Проблеми економічно безпечного розвитку підприємств: теорія і практика: монографія / М. В. Фоміна; Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М.Туган-Барановського. – Донецьк, 2005. – 141 с.
3. Євдокимова Д.М. Державне регулювання економічного розвитку: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.01.01 «Економічна теорія» / Д.М.Євдокимова. – К., 2002. – 20 с.

4. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т.3 / Редкол.: С. В. Мочерний (від. ред.) та ін. – К.: Вид. центр «Академія», 2002. – 952 с.

5. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. – Т. 1 / за ред. С.В.Мочерного. — Львів: Світ, 2005. — 616 с.

6. Дакус А.В., Сімченко Н.О. Економічний розвиток підприємства: сутність та визначення // Збірник наукових праць «Актуальні проблеми економіки та управління Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2012. - № 3.

7. Афанасьев Н. В. Управление развитием предприятия / Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожин, В. И. Рудыка. – Харьков: Изд. дом «ИНЖЭК», 2003. – 180 с.

8. Контролювання та регулювання економічного розвитку підприємства: проблеми, методологічні та прикладні аспекти: монографія / О.Є.Кузьмін, С.В. Князь, Н.О. Шпак, В.А. Новицький. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2006. – 148 с.

9. Телешевська С. М. Комплексна методика оцінки рівня сталого розвитку підприємств // Молодий вчений. – 2015. - № 6 (21). – С. 78 – 81.

10. Федотова І. В. Визначення рівня стратегічної стійкості функціонування АТП // Економіка транспортного комплексу. – 2012. – Вип. 20. – С. 90 – 102.

11. Хомяченкова Н. А. Механизм интегральной оценки устойчивости развития промышленных предприятий: автореф. дис... канд. экон. наук: 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Н. А. Хомяченкова. – М., 2011. – 21 с.

12. Корчагина Е. В. Методы оценки устойчивого развития региональных социально-экономических систем / Е. В. Корчагина // Проблемы современной экономики, № 1 (41). – 2012. – С. 67-71.

БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

Бондарь Я. В.,

*аспирант кафедры экономика предприятия
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики»*

В статье рассмотрена сущность процессного подхода, определены теоретические принципы и особенности бизнес-процессов. Приведена характеристика методов усовершенствования бизнес-процессов.

Ключевые слова: *процессный подход, бизнес-процесс, методы усовершенствования.*

In article considers the essence of the process approach, define the theoretical principles and features of business processes, gives the description of methods of improvement of business processes.

Key words: *process approach, business process, methods of improvement.*

Постановка проблемы. Мировой опыт показывает, что динамическое развитие рынка товаров и услуг, постоянные изменения во внешней среде производственных отношений и рост конкуренции обуславливают необходимость поиска новых инструментов и методов управления производственными процессами. Поэтому функционирование предприятий обуславливаются процессно-ориентированным подходом управления. Управление бизнес-процессами предприятия на сегодня является актуальной темой. Именно поэтому наблюдаем рост роли использования и внедрения современных методов совершенствования бизнес-процессов предприятия.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросом определения сущности бизнес-процессов и методов их совершенствования посвящена значительная количество научных трудов и экономических исследований отечественных и зарубежных авторов: Хаммера М., Чампи Д., Ойхмана Е.Г., Шеера А., Бримсон Д., Андерсена Б., Робсона М., Уллах Ф., Елиферова В.Г., Репина В.В., Криворучко А.Н., Кондратьева В.В., Тельнов Ю.Ф., Чаадаева В.К., Ильин В. и других. Но некоторые вопросы сущности и усовершенствование бизнес-процессов предприятия остаются неисследованными, потому что экономическая трансформация требует более новых подходов и решений.

Несмотря на заинтересованность ученых и исследователей к вопросу определения сущности и совершенствование бизнес-процессов, комплексный подход к указанным вопросам в научной литературе отсутствует. Для решения поставленных вопросов нужно комплексно

рассмотреть методы усовершенствования бизнес-процессов, а также отметить сущность и особенности бизнес-процессов предприятия.

Цель статьи - определение сущности бизнес-процессов, изучение и группировки методов их совершенствования.

Изложение основных результатов исследования. Предприятие представляет собой общую систему, внутри которой протекает множество взаимосвязанных процессов, которые своим функционированием определяют состояние всей организационной системы в целом. Но состояния, в которых находится система, вызванные определенными действиями в результате процесса. В свою очередь состояния вызывают дальнейшие действия, которые находятся в логично последовательной цепи процесса. Задействованы в процессе ресурсы превращаются и находят другую форму.

Процессы, протекающие внутри компании - это последовательные функциональные цепи, которые взаимосвязаны между собой и от которых напрямую зависит общее состояние всей корпоративной системы [5].

Каждая система имеет свои, присущие только ей, особенности, свою реакцию на управление, свои формы возможного отклонения от программы, свою способность реагировать на действия разного рода [4]. Это приводит к необходимости использования определенных подходов в процессе управления операционной системой, а именно: системный, ситуационный, функционально-ориентированный и др.

Процессный подход в управлении системами обретает все большую популярность. Его главным преимуществом является прямая ориентация на заказчика продукции или услуг, генерируемых компанией.

Процессный подход является рассмотрением всей деятельности компании как сети взаимодействующих процессов, протекающих внутри организационной структуры компании и реализуют цель ее существования.

Использование процессного подхода при управлении предприятием подразумевает более глубокое понимание понятия «бизнес-процессов».

В широком смысле под бизнес-процессом понимают "структурированную последовательность действий по выполнению соответствующего вида деятельности на всех этапах жизненного цикла предмета деятельности» [2].

Бизнес-процесс является совокупностью различных видов деятельности, в рамках которых на начальном этапе используются один или несколько ресурсов, а в результате этой деятельности «на выходе» создается продукт, имеющий ценность для потребителя [4].

Некоторые авторы рассматривают бизнес-процесс как множество внутренних шагов (видов) деятельности по созданию продукции,

необходимой клиенту, стоимость, долговечность, сервис и качество которой удовлетворяет потребителя.

Бизнес-процессы в организации неоднородны. По сути, организационная деятельность - это совокупность взаимосвязанных бизнес-процессов, которые отражают реализацию отдельных функций организации. Они имеют 3 важные отличительные черты:

1. Внутренних и внешних пользователей;
2. Действуют внутри подразделений предприятия, между подразделениями и между другими предприятиями.
3. Выполняют работу свойственную конкретному предприятию.

Существует несколько классификаций бизнес-процессов. Одна из наиболее распространённая в бизнесе делится на:

– основные бизнес-процессы. Они формируют добавленную стоимость продукта (услуги); создают продукт (услуги), который представляет ценность для клиента; создают такой результат и потребительские качества, за которые потребитель платит деньги; сконцентрированы на получения большей прибыли;

– вспомогательные бизнес-процессы. Они в свою очередь направлены на предоставления необходимых внутренних продуктов и услуг для направлений бизнеса; обеспечивают работу предприятия;

– бизнес-процессы развития. Обеспечивает получение прибыли в долгосрочной перспективе; нацелены на развитие и совершенствование деятельности компании в перспективе;

– процессы управления, которые предусматривают управление всеми тремя предыдущими группами [1].

Как показывает практика, методика совершенствования бизнес-процессов делиться на два класса: по продолжительности исполнения и степени изменений, которые вносятся в бизнес процесс. Следовательно, можно выделить краткосрочные и долгосрочные методики (рис.1).

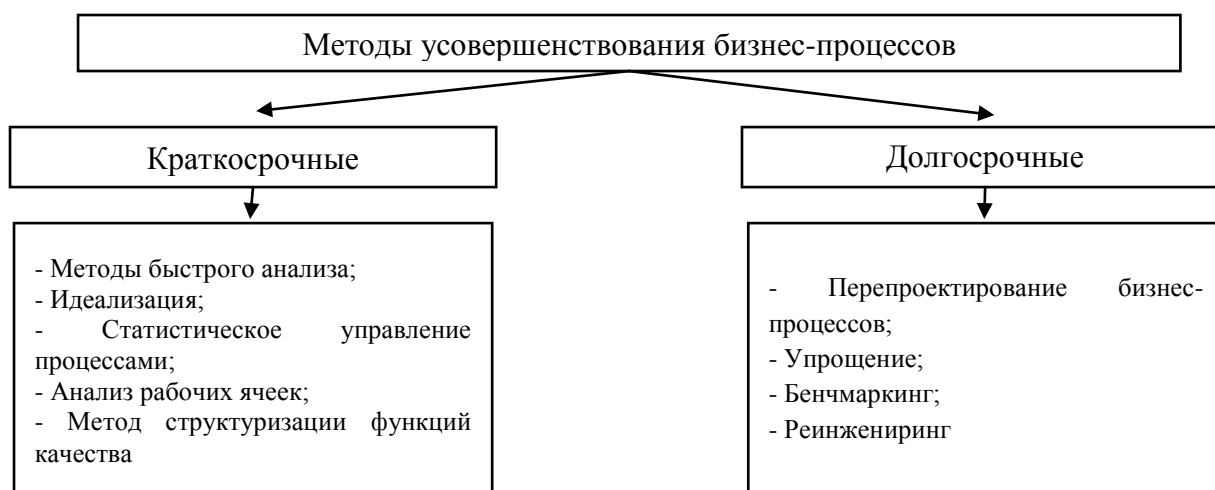


Рис. Методы усовершенствования бизнес-процессов

Методика быстрого анализа заключается в выявлении с привлечением группы экспертов проблем, которые возникают при реализации отдельных процессов бизнеса, поиска и анализе возможных вариантов решения для выделенных проблемных участков и оперативном внедрении мероприятий для их улучшения.

Основа методики идеализации бизнес-процессов заключается в системном подходе методов идеальной системы, который состоит из попыток выработать идеальные бизнес-процессы. После того, как они разработаны, необходимо выделить те участки, которые невозможно непосредственно реализовать на практике.

Основной целью стратегического управления бизнес-процессами является выделение факторов, которые влияют на его эффективность. Эти факторы квалифицируются на две группы: факторы, которые вызывают хроническую разновидность процесса бизнеса; факторы, которые вызывают нерегулярную разновидность процесса.

Преимущества метода структуризации функции качества заключается в определении взаимосвязи между требованиями и способами их удовлетворения, а также в проведении анализа выделенных взаимосвязей. Метод реализуется созданием таблицы («дом качества»), которая накапливает результаты исследования бизнес-процессов.

Метод анализа рабочих ячеек состоит в том, чтобы определить технические требования для изделий или услуг, которые необходимы для внутреннего или внешнего потребителя.

Перепроектирование бизнес-процессов – это методика улучшения, которая основана на детальном анализе существующих бизнес-процессов и предполагает не создание нового бизнес-процесса, а проведение существующего процесса к стратегическим целям предприятия.

Бенчмаркинг – это усовершенствование, которое направлено на поиск, оценку и обучение на основе лучших примеров ведения бизнеса конкурентами. Он требует меньше затрат и менее рискованный, но этот метод невозможно применить если у предприятия нет доступа к информации о деятельности конкурентов.

Реинжиниринг - это фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов для достижения существенных улучшений в ключевых показателях результативности. Реализация этого подхода позволяет посмотреть на цель бизнес-процесса по-новому, полностью игнорируя существующий бизнес-процесс и структуру предприятия [3].

Существует большой риск при использовании метода реинжиниринга, который заключается в нарушении правил его проведения. Так,

американские исследователи М. Хаммер и Дж. Чампи указывают, что величину результата невозможно гарантировать. Главной целью стратегии управления реинжинирингом является избегать глобальных ошибок. При проведении реинжиниринга часто допускают следующие ошибки:

1. Предприятие пытается улучшить имеющийся процесс, а не перепроектировать его. Это является наиболее грубой ошибкой, хотя достаточно распространённой. Не достигнув желаемых результатов, предприятие начинает использовать различные методики, направленные на улучшение деятельности предприятия, но результаты их не удовлетворяют. Потерпев неудачу с другими методами, предприятие обычно избегает радикальной перестройки действий. Консерватизм объясняется тем, что существующие процессы понятны и поддерживаются определенной инфраструктурой. Поэтому, кажется, что частичное улучшение старых действий считается наиболее безболезненным и безопасным путем. Следовательно, для большинства компаний основной причиной неудач реинжиниринга является рвение к частичным улучшениям вместо радикальной перестройки действий.

2. Несистемный подход к восстановлению заключается в том, что руководство предприятия концентрирует свое внимание только на перепроектировании действий, игнорируя все остальное. С помощью реинжиниринга изменения происходят в проектировании работ, организационной структуре, системе управления и оценок. В следствии чего, менеджеры отказываются проводить необходимую конфигурацию, вне зависимости заинтересованы они радикальным перепроектированием процесса или нет.

3. Некорректная оценка уровня корпоративной культуры предприятия. Для того чтобы персонал удачно выполнял перепроектированные процессы, он должен иметь мотивацию, при этом недостаточно просто найти новый процесс, необходимо сформулировать и воплотить в жизнь новые системы ценностей и убеждений. Следовательно, менеджер обязан заботиться о том, что происходит на рабочих местах и в головах исполнителей. Они обязаны не только произносить речи о необходимости и полезности новейших ценностей, но и сами исповедовать их.

4. Непоследовательность освоения нововведений. Характерна при узко поставленной задаче и ранним завершением реинжиниринга. Значительных результатов возможно достичь только за счет амбиций руководства предприятия. Как показывает опыт руководство предприятия отказывается от реинжиниринга при первых проявлениях проблем. Зачастую даже положительный результат не мотивирует руководство закреплять новое поведение работников обеспечивая им удобные условия работы в новых

условиях. При узко поставленной задаче или ограничении области действий реинжиниринг не эффективен.

5. Нерациональное распределение задач по освоению инновации. При выполнении реинжиниринга не сверху вниз, а снизу-вверх возникают две проблемы:

1. Первая проблема заключается в том, что менеджеры узко смотрят на деятельность компании, при том что для реинжиниринга необходима широта взглядов. Опыт менеджеров ограничивается работой в одном подразделении. Они знают проблемы только собственного подразделения и им трудно увидеть процесс в целом и распознать слабые стороны предприятия.

2. Вторая проблема состоит в том, что бизнес-процессы пересекают организационные границы, то есть границы подразделений. В связи с этим менеджеры нижнего и среднего уровней не имеют достаточных полномочий для того, чтобы настаивать на трансформации действий.

6. Недостаточное ресурсное обеспечение инновации заключается в том, что при существенном повышении эффективности деятельности компании при реинжиниринге невозможно без значительных инвестиций в программу его проведения.

7. При планировании момента начала мотивации шансы на удачный реинжиниринг заметно снижаются, если руководитель предприятия через год или два уходит в отставку. Это связано с тем, что реинжиниринг повлечет за собой изменения в структуре предприятия, его управляющих системах, и руководитель не захочет брать на себя обязательства, которые будут стеснять его преемника.

8. Личностные трудности восстановления. Попытка провести реинжиниринг, который не затрагивает права сотрудников предприятия, не может привести к положительному результату. Потому что угодить всем невозможно, приходится либо откладывать реинжиниринг, или последовательно проводить только частичные изменения. Компания отступает, когда встречает сопротивление служащих, недовольных последствиями реинжиниринга.

Выводы. В современных экономических условиях становления и развития предприятий существуют объективные причины, которые указывают и обосновывают необходимость перехода к применению и внедрению процессно-ориентированной модели управления предприятием. Результатом исследования данной статьи является рассмотрение функционирования организации современного производственного процесса предприятия как совокупности отдельных взаимосвязанных бизнес процессов, определения и группировки методов их усовершенствования и

своевременного внедрение в зависимости от изменения условий производственных отношений и внешней среды.

Литература:

1. Ойхман Е.Г., Попов Э.М. Реинжиниринг бизнеса: реинжиниринг организации и информационные технологии. - М.: Финансы и статистика, 1997. -345 с.

2. Репин В.В. Бизнес-процессы компании: построение, анализ, регламентация-М.: РИА "Стандарты и качество", 2007.-240с.

3. Робсон М., Уллах Ф. Практическое руководство по реинжиниринга бизнес-процессов: Пер. с англ.- М.: ЮНИТИ, 1997.

4. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе /Майкл Хаммер, Джеймс Чампи; пер. с англ. Ю.Е.Корнилович. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006. - 287с.

5.Чейз Ричард Б., Эквилайн Николас, Дж. Якобс Робер. производственный и операционный менеджмент, восьмой издание.: Пер. с англ. : М. : Издательский дом "Вильямс", 2004. - 704 с.

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ СО СПЕЦИАЛЬНЫМ РЕЖИМОМ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Захаров С.В.

*Шахтинский институт (филиал) Южно-Российского государственного политехнического университета (Новочеркасского политехнического института) им. М.И. Платова
Россия, Ростовская область, г. Шахты*

В статье отмечается важность организации комплексных проектов в виде экономических зон и территорий со специальным режимом. В зависимости от поставленных задач, такие проекты позволяют расширить масштабы внешнеэкономического сотрудничества, решать проблемы занятости, обеспечивать рост жизненного уровня населения, активизировать научно-техническую деятельность и повышать уровень производительности труда предприятий. Для успешной реализации комплексных проектов руководство региона должно учитывать как общие закономерности развития комплексных проектов, так и их специфические черты, которые должны быть адаптированными к реальной собственной экономической ситуации.

Ключевые слова: *факторы развития производственной инфраструктуры, организация комплексных проектов, методический подход, социально-экономическое развитие, особая экономическая зона (ОЭЗ), территория опережающего развития (ТОР)*

The article states the importance of integrated projects in economic zones and territories with special regime. Depending on the task, such projects expand the scope of foreign economic cooperation, solve the problem of employment, ensure rising living standards of the population, intensify scientific and technical activities, to increase the level of productivity of enterprises. But, in order the use of integrated projects has had positive effect, the regional authorities must take into account both basic laws of complex projects development and their specific features that must be adapted to the real economic situation.

Keywords: *factors of production infrastructure, organization of complex projects, methodical approach, social and economic development, special economic zone (SEZ), territory of priority development (TPD).*

Актуальность. Важнейшим аспектом построения эффективного механизма реализации стратегии социально-экономического развития регионов является институциональное и инфраструктурное обеспечение бизнеса. Речь идет не только о развитии финансово-кредитных институтов, но и о содействии становлению соответствующей инновационной инфраструктуры, способствующей эффективной реализации и коммерциализации научно-технических разработок и нововведений в предпринимательстве и экономике в целом. Также требуется развитие инфраструктуры инновационного процесса, который включает систему информационного обеспечения, систему экспертизы, финансово-экономическую систему, производственно-технологическую поддержку,

систему сертификации и продвижения разработок, коммерциализацию идей, систему подготовки и переподготовки кадров, в том числе инновационных менеджеров. Все это могло бы послужить мощным толчком в развитии предприятий, что позволит значительно повысить конкурентоспособность товаров и услуг, а это, в свою очередь, будет способствовать более динамичному развитию территории [6]. Подобная инфраструктура способна обеспечить эффективное функционирование не только наукоемкого сектора, но и инновационное развитие традиционных отраслей, что благоприятствует росту социально-экономического состояния населения и государства в целом. Таким образом, наличие комплексных проектов, постепенная их реализация способствует более динамичному развитию территории.

Основной целью данной статьи является разработка методических подходов к оценке функционирования комплексных проектов с целью повышения эффективности принятия управленческих решений в части принятия данных проектов к реализации.

Комплексные проекты в целях обеспечения сбалансированности территорий являются своеобразным «двигателем», запускающим схему реформирования администрирования процесса развития территории с параллельным изменением и дополнением законодательной базы с учетом быстро изменяющихся условий в юридической, финансовой и организационно-технической сферах.

Успех реализации комплексных проектов в России напрямую зависит от того, в какой степени в локализованных территориях удастся создать экономическую систему, максимально приближенную к идеальной, – с четкими правилами игры, минимальными бюрократическими издержками и максимально конкурентной средой, что сделало бы инвестиционный климат в определенных зонах наиболее благоприятным [3].

Действительно, организация таких комплексных проектов как особые экономические зоны (далее ОЭЗ), территории опережающего развития (далее ТОР), крупные порты, зоны территориального развития, региональные инвестиционные проекты, моногорода, приоритетные инвестиционные проекты, инновационные территориальные кластеры, индустриальные парки и технопарки в регионе позволяет, в первую очередь, стабилизировать и развивать социально-экономическое положение, обеспечивают развитие производственной инфраструктуры, повышают уровень качества жизни граждан, проживающих на данной территории. Однако существование такого расширенного понимания комплексных проектов с набором типов и видов можно выделить, как феномен, на котором остановимся подробнее.

Во-первых, такой широкий спектр функциональных типов комплексных проектов является попыткой территорий в неопределенной социально-политической ситуации «подстраховаться на всякий случай». То есть, если не сработает один тип зоны, то широкий перечень признаков комплексной зоны в сочетании с соответствующими государственными гарантиями и льготным специальным режимом деятельности позволит органу управления зоной на территории ее расположения экспериментировать, поддерживая комплексные проекты в рабочем состоянии.

Во-вторых, учитывая мировой опыт организации комплексных проектов, разработчики российских ОЭЗ могут трансформировать их специализацию из внешнеторговых в торгово-производственные и научно-технические, удачно используя специализацию на туристической деятельности, что позволяет избежать необходимости проходить сложную процедуру перерегистрации зоны.

В-третьих, основатели комплексных проектов, преследуя идею свободного предпринимательства, не всегда реально оценивали сложность поставленной задачи и необходимость поддержания неизменно привлекательного имиджа. Отсюда разочарование потенциальных инвесторов и пользователей услугами зоны вследствие неподготовленности физического и «предпринимательского» пространства ОЭЗ. Следует отметить, что обмен капиталами и товарами осуществляется на территориально-хозяйственных образованиях в виде комплексных проектов. Они присутствуют в практике многих государств мира, независимо от уровня их развития и социально-политического устройства [2].

На сегодняшний момент в РФ существует 33 ОЭЗ, которые развиваются в 27 регионах страны. В Московской области - 3, в Приморском крае - 2, в Республике Татарстан - 2.

Что касается ТОРов, то сегодня их 7, которые находятся в 6 регионах (2 ТОРа в Хабаровском крае). Крупнейшие морские порты - 32, расположены в 16 регионах, наибольшее количество их в Приморском крае - 7 портов. На территории РФ функционирует 20 зон территориального развития, 15 региональных инвестиционных проектов, 36 приоритетных инвестиционных проектов (наибольшее количество их в Свердловской области - 5, Оренбургской области - 4, Волгоградской области - 4). Инновационные территориальные кластеры насчитывают 25 проектов, причем больше всего их сосредоточено в Москве и Московской области - 2 и 3 соответственно, а также в Нижегородской области - 2.

Относительно индустриальных парков и технопарков, то на сегодня действующих насчитывается 87 объектов, проектируется создание 80

объектов, уже создаются 65 объектов. Здесь лидерами являются Москва, Московская область и Ленинградская область.

Таким образом, можно сказать, что из 85 регионов Российской Федерации, насыщенными зонами развития являются Москва, Московская область, Ленинградская, Свердловская области, Республика Татарстан и Приморский край. В этих регионах наибольший состав особых экономических зон, технопарков, инвестиционных капиталовложений, а также высокий уровень валового регионального продукта (ВРП):

1. Москва и Московская область (12,8 млрд.руб. и 2,7 млрд. руб.соответственно);
2. Санкт-Петербург – 2,6 млрд. руб.;
3. Краснодарский край – 1,79 млрд. руб.;
4. Республика Татарстан – 1,68 млрд. руб.;
5. Свердловская область – 1,66 млрд. руб.;
6. Красноярский край – 1,4 млрд. руб.;
7. Республика Башкортостан – 1,2 млрд. руб.;
8. Самарская область – 1 млрд. руб.;
9. Нижегородская область – 1,01 млрд. руб.[13].

Модель проведения анализа результатов деятельности комплексных проектов с позиции управляющих компаний или специально уполномоченных органов исполнительной власти в части социально-экономического развития должна показывать, соответствуют ли социально-экономические процессы, происходящие на территориях с особым статусом заявленной цели, приоритетам, и обеспечивает ли решение ключевых проблем региона. Кроме того, анализ должен выявлять отклонения или нарушения, возникающие в развитии проектов с соответствующей оценкой различного рода рисков (бюджетных, инвестиционных и пр.).

Поэтому необходимо применять новые методические подходы к оценке функционирования комплексных проектов. Схема методического подхода к оценке работы комплексных проектов разработана автором и представлена на рис.1.

Для этого следует выделить параметры оценки, а именно:

1. Нормативно-правовое обеспечение.
2. Формирование систем управления, контроля и мониторинга.
3. Обустройство территории и информационное обеспечение.
4. Социально-экономические результаты и уровень развития производственной инфраструктуры.

Далее более детально рассмотрим каждый параметр оценки комплексного проекта развития территории. Так, при анализе нормативно-правового обеспечения, регламентирующего деятельность конкретного проекта, устанавливается его полнота и качество.



Рис.1 Схема методического подхода к оценке работы комплексных проектов

В частности, это касается определения статуса особого территориально-хозяйственного образования, норм специального режима и порядка их введения, полномочий органов управления и контроля, процедур рассмотрения и утверждения инвестиционных проектов, определение приоритетных видов экономической деятельности.

Данный аспект отражен и в работах Н.Ф. Глазовского и выделен как наиболее важный в части перехода региональной экономики к устойчивому развитию [1] и в зарубежной практике автором Ф. Хагном [14].

Как отмечено в работах зарубежного автора Г. Керцнера, для характеристики систем управления, мониторинга и контроля за развитием комплексного проекта подается информация о наличии и готовности к работе соответствующих органов, источниках и объемах финансирования их деятельности, характере взаимодействия с органами исполнительной власти и местного самоуправления[4].

При определении обустройства территории и достаточности рекламно-информационного обеспечения деятельности комплексного проекта приводятся основные данные об обязательных мерах, которые должны быть проведены для подготовки территории, отведенной под комплексный проект, инфраструктурное обеспечение, а также уровень их выполнения [9]. Для этого представляется перечень объектов, сроки выполнения работ, стоимость (с определением источников финансирования) и фактические данные о степени готовности объектов к эксплуатации.

Для определения социально-экономических и бюджетно-финансовых результатов деятельности комплексных проектов необходимо проанализировать основные социально-экономические и бюджетно-финансовые показатели, которые фактически достигнуты предприятиями, использующими специальный режим [15].

Эффективность функционирования комплексных проектов определяется по следующим критериям социально-экономического развития: инвестиционная деятельность, инновационная деятельность, уровень производительности и реального производства продукции, внешнеэкономическая деятельность, развитие туризма и рекреации, занятость населения, расчеты с бюджетом, реализация экологических программ [11, 12].

Для нужд анализа авторами Видяпина В.И. [11] и Кочеткова С.А. [12] используется ограниченный круг показателей, позволяющих оценить общие масштабы и динамику соответствующих социально-экономических, бюджетных, производственных и других процессов, которые происходят в рамках комплексных проектов. Естественно, при оценке каждого проекта в отдельности необходимо использовать методику оценки, основанную на дисконтировании денежных потоков.

С целью наиболее полного учета специфики регионов расположения комплексных проектов и основных задач социально-экономического развития, которые ставились при введении конкретных специальных (свободных) экономических зон и территорий приоритетного развития, оценка социально-экономических и бюджетно-финансовых результатов должна проводиться по уточненному перечню показателей [5].

Выходные данные о результатах хозяйственной деятельности в пределах отдельных инвестиционных проектов, по которым заключены соответствующие договора-контракты, представляются предприятиями.

Информация, касающаяся фактических расчетов предприятий с бюджетом по уплате налогов и сборов, пошлин, наполнения бюджетов разных уровней, проверяется и заполняется.

Далее, на примере комплексного проекта территории опережающего развития рассмотрим, к чему может привести отсутствие методических подходов в части их принятия. На современном этапе больше работает вероятностный подход, то есть комплексный проект будет развиваться или нет. И это при учете того, что отдельные проекты детально анализируются на основе проверенных методик оценки проектов.

Например, ТОР «Надеждинская» [7], относительно «молодой» проект создания инвестиционной площадки типа «гринфилд», обеспеченной необходимой дорожной и инженерной инфраструктурой для размещения не менее 30 резидентов. Проект предполагает подготовку площадки под размещение объектов промышленного высокотехнологичного производства, в том числе проектов производств строительных материалов, строительство инфраструктуры с учетом предполагаемых потребностей резидентов. Одна из главных специализаций ТОР — мультимодальные перевозки, в частности, контейнерная логистика. Однако, несмотря на его «молодость» официально подано более 70 заявок от потенциальных резидентов на сумму более 260 млрд. руб. Из них уже подписаны первые шесть инвестиционных соглашений на 15,7 млрд. руб.

Как отрицательный пример развития ТОР, можно привести ТОР «Остров Русский» [8]. Решение о создании на территории острова Русский особой экономической зоны было принято в 2010 году. Предполагалось, что после саммита АТЭС в Приморье хлынет поток туристов из Азии, однако этого не произошло. По подсчетам Росстата, в 2014 году в гостиницах Приморского края было размещено 576,9 тысячи человек, что на 22% меньше, чем в 2013 году. Более того, за 3 года существования зоны не было подписано ни одного соглашения с инвесторами. Помимо полного отсутствия инвесторов, также остались проблемы со статусом территории. Часть закрепленной за зоной территории все еще находится в ведении

Минобороны, управление и распоряжение участками не было передано Минэкономразвития.

Выводы. Таким образом, применение описанных выше параметров оценки комплексных проектов позволит избежать рисков в части нормативно-правового и социально-экономического обеспечения. Экономические зоны и территории со специальным режимом, в зависимости от поставленных задач, позволяют расширить масштабы внешнеэкономического сотрудничества, решать проблемы занятости, обеспечивать рост жизненного уровня населения и активизировать научно-техническую деятельность. Но для того чтобы опыт зонирования был положительным, важно учитывать как общие закономерности развития комплексных проектов, так и их специфические черты, которые должны быть адаптированы к экономике региона.

Сегодня становится очевидным, что отсутствие комплексных проектов развития территорий приводит к тому, что и предприятия, находящиеся на определенной территории, и сама территория просто перестают развиваться. Нет так называемого «толчка» для развития региона, нет никаких улучшений для населения (социальных, экономических, инфраструктурных), в результате чего регион «застывает». При помощи комплексных проектов развития территории, таких как ОЭЗ, ТОР, моногорода и т.д. можно наблюдать не только положительную динамику с точки зрения экономических показателей, но и с точки зрения повышения уровня развития и удовлетворенности населения. Это связано с тем, что все комплексные проекты направлены, прежде всего, на привлечение инвестиций в развитие региона, в том числе иностранных. А инвестирование в развитие отдельного региона способствует росту благосостояния страны в целом.

Список использованных источников

1. Глазовский Н.Ф. Переход к устойчивому развитию: глобальный, региональный и локальный уровни. Зарубежный опыт и проблемы России. / Н.Ф. Глазовский. – М.: КМК, 2012 – 444 с.
2. Давыдов А.Ю. Нужны ли России свободные экономические зоны? / А.Ю. Давыдов // США и Канада. Экономика. Политика. Культура. — 2006. — 12.
3. Зубаревич Н. В. Территориальное развитие России: перспективы, проблемы и пути их решения [Электронный ресурс] / Н. В. Зубаревич // Практика муниципального управления. - 2012. - № 10. URL: <http://www.gkh.ru/journals/9131/80123>(дата обращения: 15.09.16)

4. Керцнер Г. Стратегическое планирование для управления проектами с использованием модели зрелости: Пер с англ. – М.: Компания АйТи: ДМК Пресс, 2013. – 320 с.

5. Курченко Л.Ф. Бюджетная система Российской Федерации: субфедеральный и местный уровни: Учебное пособие. – М.: Дашков и К, 2012 – 252 с.

6. Лаженцев В. Н. Теория территориального развития и практика территориального планирования [Электронный ресурс] / В. Н. Лаженцев // Вопросы территориального развития. - 2014. - № 8 (18). URL: <http://vtr.isert-ran.ru/file.php?module=Articles&action=view&file=artide&aid=4198>(дата обращения: 25.08.16)

7. Официальная информация о ТОР «Надеждинская» [Электронный ресурс] // Официальный сайт Администрации Приморского края URL: <http://primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/department-proektov/strategicheskie-proekty/tor-nadezhdinskaya.php> (дата обращения: 10.09.16)

8. Официальная информация о ТОР «Остров Русский» [Электронный ресурс] // Официальный сайт Администрации Приморского края. URL:<http://primorsky.ru/news/83497/>(дата обращения: 10.09.16)

9. Пинто Дж.К. Управление проектами / Пер. с англ. под ред. В.Н.Фунтова – СПб.: Питер, 2014. – 464 с.

10. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации от 4 декабря 2014 года. [Электронный ресурс]. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/47173>(дата обращения: 01.09.16)

11. Региональная экономика и управление: учеб. пособие / Е.Г.Коваленко, Г.М.Зинчук, С.А.Кочеткова и др. - 2-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Питер, 2008. – 288 с.

12. Региональная экономика: учеб. / Под общ.ред. В.И.Видяпина, М.В.Степанова. – М.: Инфра-М, 2007. – 676 с.

13. Федеральные округа России. Региональная экономика: учеб. пособие / В.Г.Глушкова, А.А.Винокуров, С.В.Макар и др.; Под ред. В.Г.Глушковой, Ю.А.Симагина. – М.: КНОРУС, 2013. - 352с.

14. Hahn Frank. The Next Hundred Years. Economic Journal. – New Jersey, 2013 (January), № 101 (404) - pp. 47-50.

15. Macroeconomics. A European Text. Michael Burda, Charles Wyplosz. Oxford University Press, 2003. – 486 p.

СТРУКТУРНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Кобзева Е.В.

*к.э.н., доцент, доцент кафедры менеджмента
Донбасский государственный технический университет
г.Алчевск*

В статье рассмотрены структурные элементы экспортного потенциала предприятия. Проведен анализ и обобщение существующих подходов к структуризации экспортного потенциала предприятия. Выявлены разногласия среди отечественных и зарубежных ученых относительно подходов к структурному анализу экспортного потенциала предприятия. Обоснование классификационных критериев, которые обеспечивают более объективное и полное представление структуры экспортного потенциала предприятия.

Ключевые слова: потенциал, экспортный потенциал, предприятие, структура экспортного потенциала, структурные элементы, подход, школа экономической науки

The article considers the structural elements of the export potential of the enterprise. The analysis and generalization of existing approaches to the structuring of the enterprise's export potential has been carried out. Differences among domestic and foreign scientists regarding approaches to structural analysis of the company's export potential have been revealed. Substantiation of classification criteria that provide a more objective and complete representation of the structure of the export potential of the enterprise.

Keywords: potential, export potential, enterprise, structure of export potential, structural elements, approach, school of economic science

Постановка проблемы. В современных экономических исследованиях структурный анализ экспортного потенциала предприятия приобрел повышенное внимание ученых-экономистов. Важным результатом научного поиска стало обоснование тенденции роста системно-структурной сложности экспортного потенциала промышленных предприятий под влиянием изменений механизмов современного экономического развития и международной конкуренции.

Анализ последних исследований и публикаций. Диалектика этих изменений нашла отражение в таких теориях и концепциях экономического развития как «теория циклических и структурных преобразований экономики» (К. Кларк), «Теория трех волн» (А. Тоффлер), «Современная теория экономического роста» (С. Кузнец), «Теория постиндустриального общества» (Д. Белл, А. Туррен), «Концепция нового или информационного общества» (П. Друкер), «корпоративной экономики и общества изобилия» (Дж. К. Гэлбрейт), «информационной экономики» (М. Порат), «парадигма технологической конкурентоспособности» (И. Шумпетер, Дж. Даннинг, М. Портер).

На основе использования положений и познавательного потенциала этих теорий в экономической науке сформировалась устойчивая тенденция к расширению круга элементов экспортного потенциала предприятия, что обусловлено стремлением исследователей более точно отразить его многокомпонентную структуру и обосновать направления ее оптимизации. Однако, анализ существующих в экономической литературе теоретических подходов и методов обоснования структуры и элементного состава экспортного потенциала предприятия свидетельствует о существовании концептуальных разногласий среди ученых в этом направлении исследований.

Цель статьи. Целью статьи является рассмотрение структурных элементов экспортного потенциала предприятия.

Изложение основного материала исследования. Для наглядного выявления концептуальных разногласий среди ученых представлена таблица 1.

Анализ приведенных в табл. 1 подходов свидетельствует о существенных разногласиях среди отечественных и зарубежных ученых относительно подходов к структурному анализу экспортного потенциала предприятия и обоснование его элементного состава. Масштаб этих разногласий отражают представление «ядра» экспортного потенциала предприятия, в одних исследованиях образует производственный [14], в других - управленческий [6; 11], в третьих - инновационный [1, 8, 10].

В значительной степени сложность структурного анализа экспортного потенциала предприятия обусловлено трудностями объективного характера, связанные с системной природой этого явления и множеством форм его проявления в реальных условиях экспортной деятельности предприятий. Однако существует и субъективный фактор проблемы, который заключается в том, что представители разных экономических школ, используя различные подходы и методы исследования, апеллируют к различным аспектам эмпирического обоснования структуры экспортного потенциала предприятия.

Так, состав и структура элементов экспортного потенциала предприятия в представлении, например, сторонника неоклассической школы существенно отличаются от его состава и структуры в контексте теорий институционализма, эволюционизма или информационного общества. Если для неоклассика основные элементы экспортного потенциала предприятия связываются с трех или четырех факторной производственной функцией, а его «ядро» - с производственно-технологическим потенциалом [15, с. 106], то для сторонников других экономических школ характерны конкретные или ситуационные комбинации элементного состава экспортного потенциала предприятия.

Структурные элементы экспортного потенциала предприятия (ЭПП) в современной экономической литературе

Подходы	Структурообразующие элементы ЭПП	«Ядро» ЭПП
Воспроизводственный	Потенциал производства; потенциал распределения; потенциал обмена; потенциал потребления	Потенциал производства рабочей силы, капитала, природных ресурсов
Ресурсный	Трудовой потенциал; инвестиционный потенциал; природно-ресурсный потенциал; инновационный потенциал	Инновационный потенциал
Функциональный	Производственный потенциал; логистический потенциал; маркетинговый потенциал; управленческий потенциал	Управленческий потенциал
Ресурсно-функциональный	Производственный потенциал; трудовой потенциал; инновационный потенциал; управленческий потенциал	Инновационный потенциал
Объект-субъектный	Объектные элементы: инновационный потенциал; производственный потенциал; природно-ресурсный потенциал; потенциал оборотных фондов; потенциал технологического персонала; финансовый потенциал.	Производственный потенциал
Стратегический	Субъектные элементы: научно-технологический потенциал; управленческий потенциал; маркетинговый потенциал; финансовый потенциал	Управленческий потенциал

Так, А. В. Иншаков в [17, с. 81] отмечает, что именно «конкретные» комбинации в комплексах факторов и их производные формы в историческом и актуальном пространстве-времени определяют специфику хозяйства конкретного уровня и масштаба. Он утверждает, что «организация и информация становятся необходимыми и достаточными базовыми факторами производства, а современная форма производственной функции приобретает вид» [17, с. 82]:

$$Q=F(A; T; R_n; I_{ns}; O; I_{nf}), \quad (1)$$

где Q - производимый продукт;

A; T; R_n; I_{ns}; O; I_{nf} – соответственно: человеческий, технико-технологический, природно-ресурсный, институциональный,

организационный, информационный факторы.

«Ситуационные» трактовки структуры экспортного потенциала предприятия содержатся и в работе С. В. Емельянова [7], где ее автор доказывает, что «в экономиках развитых стран действуют фирмы, которые на внутренних и внешних рынках эксплуатируют различные типы конкурентных преимуществ - ресурсно-факторные технологические инновационные, глобальные. При этом каждому типу конкурентных преимуществ, обеспечивает функционирование фирмы на внешнем рынке, соответствует своя структура экспортного потенциала и свой набор его элементов, хотя эта зависимость определяется не только отраслевыми особенностями, но и изменениями под влиянием научно-технологической динамики развития». Используя логическую конструкцию «тип конкурентных преимуществ - структура экспортного потенциала предприятия», он выделяет четыре основные группы предприятий промышленного экспортного сектора США, которые различаются составом элементов экспортного потенциала и на внешних рынках эксплуатируют свой тип конкурентных преимуществ [7, с. 36-37]. Взгляды на «подвижную» и «ситуационную» структуру экспортного потенциала предприятия находят отражение и в других научных работах [4; 13].

Принципиально иное представление структуры экспортного потенциала предприятия находит если не прямое, то косвенное отражение в трудах таких представителей институциональной школы экономической науки как М. Бест, А. Друкер, Ч. Джонсон, Ж. Сапир, М. Гельвановский, Е. Миргородская. В концентрированной форме позиция институционалистов содержится в работе М. Беста [2], в которой ее автор обосновывает тенденцию етатизации механизмов международной конкуренции и утверждает о «конце производственной концепции конкурентоспособности», на смену которой пришел новый «институциональный код» конкурентоспособности, основанной на государственно корпоративных организациях международного бизнеса и интегрировании потенциалов государства и предприятия в борьбе за мирохозяйственные позиции. Разделяя эту позицию, М. Гельвановский в [5] доказывает, что государственно-корпоративная модель конкурентоспособности должна стать стержнем внешнеэкономической стратегии России в XXI веке.

Такая интерпретация роли институционального фактора, в классических теориях конкуренции вообще не принимается во внимание, отражает те реалии международной экономической жизни, связанные с активизацией институциональной активности государств в содействии и расширении экспорта, освоении национальными субъектами новых зарубежных рынков и использованием широкого комплекса прямых и

косвенных, административно-правовых и программно-целевых методов поддержки и защиты национальных экспортеров. В плоскости этих реалий, безусловно, есть все основания утверждать о наращивании роли институциональной компоненты экспортного потенциала предприятий.

Представители неошумпетеранской школы, наоборот, оказывают фундаментальную значимость научно-технологическим изменениям, которые, по их мнению, опережают институциональные изменения и в корне меняют производственную систему [3, с. 471]. Ключевую роль в этих изменениях играют новые технологии и средства производства, влияющие на изменение структуры затрат и повышения производительности традиционных факторов.

Прямое отношение к структуризации экспортного потенциала предприятия имеют концепции информационной экономики [9; 12], ключевой идеей которых является системообразующая роль информационного ресурса в выработке и максимизации конкурентоспособности субъектов мирового рынка.

Приведенное разнообразие мнений ученых по структуре экспортного потенциала предприятия на практике приводит к тому, что именно структурный фактор оказывается самым слабым рычагом обеспечения международных конкурентных преимуществ и конкурентоспособности отечественных промышленных предприятий.

Проблемы развития и адаптации к условиям внешних рынков экспортного потенциала отечественных промышленных предприятий порождаются, прежде всего, их структурной неадекватностью, когда инновационно-технологическая составляющая не дает толчок для изменений структуры экспортного потенциала предприятия и его перехода к качественно новому состоянию. В свою очередь, консервация неэффективной структуры экспортного потенциала предприятий со значительной долей устаревшей производственно-технологической базы накапливает противоречия, обобщающим проявлением которых становятся сужение географической структуры, низкий уровень продуктовой диверсификации экспорта и снижения его эффективности.

Используя математическую терминологию, можно утверждать, что экспортный потенциал предприятия представляет собой некое «нечеткое множество» элементов, которое характеризуется тем, что функция принадлежности элементов может принимать вариативные значения в интервале $[0; 1]$ в зависимости от отраслевых особенностей предприятия [16]. Так, для предприятий внешнеэкономической деятельности машиностроительной отрасли значение функции принадлежности таких элементов как «земля» и «природно-климатические условия» можно считать практически нулевым и, наоборот, значение материально-технических,

технологических и управленческих активов высоким. Однако, при всей очевидности большой значимости этих активов в экспортной деятельности машиностроительных предприятий проблема их структурирования до сих пор остается нерешенной, что подтверждается данными, приведенными в табл. 1.

Выводы. Изучение и анализ современных научных работ, в которых освещаются вопросы структурного состава экспортного потенциала предприятия и приведенных в табл. 1 подходов к решению этого вопроса, свидетельствует, во-первых, о наличии консенсуса среди ученых о необходимости использования не одного, а нескольких классификационных критериев (признаков), которые обеспечивают более объективное и полное представление структуры экспортного потенциала предприятия и, во-вторых - о доминировании двух основных подходов:

1) ресурсно-функционального подхода, по которому активы (ресурсы) экспортного потенциала предприятия выделяются по их функциональному назначению;

2) системно-функционального подхода, по которому элементы экспортного потенциала предприятия структурируются по уровню конкурентной ценности или влияния на результат экспортной деятельности предприятия (и конкурентоспособности предприятия).

Анализ и обобщение существующих подходов к структуризации экспортного потенциала предприятия, а также собственные исследования, дают основания утверждать, что наиболее целесообразным и продуктивным является использование ресурсно-функционального и системного подходов к выделению основных структурообразующих составляющих экспортного потенциала промышленного предприятия.

Список использованных источников

1. Борзенкова К. С. Оценка экономического потенциала предприятия и повышение эффективности его использования: автореф. дис. канд. экон. наук / К. С. Борзенкова. – Белгород, 2003. – 24 с.

2. Бест М. Новая конкуренция. Институты промышленного развития / М. Бест. – М.: ТЕИС, 2002. – 356 с.

3. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – М.: Наука, 1999. – 482 с.

4. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : монография / А. Э. Воронкова – [2-е изд., стереотипн.]. – Луганск : Изд-во Восточноукр. нац. ун-та им. Владимира Даля, 2004.–320 с.

5. Гельвановский М. И. «О стратегии повышения конкурентоспособности российской экономики» / М. И. Гельвановский // Российский экономический журнал. – 2000. – № 7 – С. 3–10.

6. Дубков С. Формирование и оценка экспортного потенциала промышленных предприятий / С. Дубков, С. Дадалко, Д. Фоменюк // Вестник Белорусского национального технического университета. 2012. – № 4. – С. 29–35.
7. Емельянов С. В. США: международная конкурентоспособность национальной промышленности / С. В. Емельянов. – М.: Междунар. отношения, 2001. – 408 с.
8. Катькало В. С. Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий / В. С. Катькало // Вестник Спб ГУ. Сер. «Менеджмент». – 2002. – Вып. 4. – С. 20–22.
9. Нижегородцев Р. М. Информационная экономика. Кн. 1. Информационная Вселенная: информационные основы экономического роста / Р. М. Нижегородцев. – М.: МГУ, 2002. – 163 с.
10. Пирець Н. М. Фактори розвитку експортного потенціалу України / Н. М. Пирець // Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект. – Донецьк : ДонНУ, 2004. – С. 166–170.
11. Серова Л. П. Управління експортним потенціалом підприємства / Л. П. Серова : автореферат дис. канд. екон. наук. – Київ, КНЕУ, 2001. – 16 с.
12. Становление информационного общества: международный опыт и украинский контекст [Электронный ресурс]. – Режим доступа :[http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc Gum/VMSU/2007-02 geitit.html](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VMSU/2007-02_geitit.html) .
13. Тарнавська Н. П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика / Н. П. Тарнавська. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570 с.
14. Федонін А. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексік. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
15. Фандель Г. Теорія виробництва і витрат / Г. Фандель; пер.з нім. – К.: Таксон, 2000. – 520 с.
16. Френкель А. Основания теории множеств / А. Френкель, И. БарХиллел; пер. с англ. – М.: Наука, 1966. – 192 с.
17. Щедровицкий Г. П. Методология и философия организационно-управленческой деятельности: основные понятия и принципы / Г. П. Щедровицкий. – М. : ТЕИС, 2003. – 288 с.

АНАЛИЗ И АДАПТАЦИЯ МЕТОДА БЕНЧМАРКИНГ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Козлов В. С.

*канд. экон.наук., доцент кафедры
менеджмента непроеизводственной сферы
ГОУ ВПО «ДонАУиГС», г. Донецк*

В статье рассмотрены основные этапы проведения бенчмаркинга на предприятии, их анализ и характеристика. Также на примере предприятия «Nokia Mobile Phones» показано как работает данный инструмент, и как с его помощью можно повысить эффективность деятельности предприятия.

Ключевые слова: *бенчмаркинг, эффективность предприятия, этапы проведения бенчмаркинга.*

The article describes the main stages of benchmarking in the enterprise, their analysis and characterization. Also for example, the company "Nokia Mobile phones" shows how this tool works, and how it can be used to increase the efficiency of the company.

Keywords: *benchmarking, business efficiency, the stages of benchmarking.*

Постановка проблемы в общем виде. В условиях все возрастающей конкуренции между товаропроизводителями просто сохранение достижений прошлых лет и даже их незначительное улучшение не может дать результатов в повышении конкурентоспособности.

Предприятия должны сохранять высокую степень удовлетворенности своих клиентов, улучшать производительность, качество и надежность продукции, способность быстро реагировать на изменяющиеся условия. Сегодня ни одно предприятие не может выжить, не уделяя серьезного внимания изучению сильных сторон своих конкурентов и не обучаясь у лучших в своей отрасли.

Однако многие менеджеры неохотно реализуют новые концепции управления, способствующие повышению эффективности работы. Причины кроются либо в нежелании что-либо менять, либо в опасении повторить прошлые ошибки, связанные с попытками освоения каких-либо непроверенных концепций. Именно на этом этапе вступает в игру бенчмаркинг с отработанными методиками, определяющими, как предприятие может ликвидировать разрыв между своей эффективностью и эффективностью своих самых сильных конкурентов. Главным препятствием для реализации проекта бенчмаркинга может стать неверие руководства и служащих в то, что они смогут научиться чему-нибудь вне самой организации.

Анализ последних исследований. Бенчмаркинг имеет глубокие исторические корни, так как является одним из старейших маркетинговых

инструментов самосовершенствования: инновации часто распространялись путем копирования наиболее удачных из них, причем с изменениями, облегчающими их коммерческое использование. Процесс бенчмаркинга, т. е. получение знаний и навыков путем поиска, изучения образцов и способов высококачественной работы, абсолютно естественен для логики роста и развития. История показывает, что многие страны, ставшие лидерами в мировой экономике, в значительной степени позаимствовали идеи и технические приспособления у своих предшественников на лидирующих позициях, приспособив их к своим особенностям.

Родоначальниками бенчмаркинга как особого вида перенятия опыта считаются японцы. Они подняли бенчмаркинг на новую высоту после Второй мировой войны, когда объездили весь мир, изучая опыт всех лучших предприятий. Впервые при этом исследовании упор был сделан не на продукт, а на процесс. Японцы активно посещали лидирующие предприятия, выявляя, за счет чего они добиваются успеха на рынке.

Актуальность. Актуальность данной темы заключается в том, что в настоящее время на рынке большое количество организаций. Одни из них являются мелкими, другие наоборот крупными и прибыльными, но, не смотря на это, основной их задачей является удовлетворение потребителей. Взаимодействие и деление опытом между организациями, является одним из новых направлений, в основе которого лежит бенчмаркинг. Изучение и использование данного подхода приведет к улучшению деятельности не только одного предприятия, а повысит уровень развития страны в целом

Цель статьи. Целью данной работы является, определение основных этапов проведения бенчмаркинга предприятий, их анализ и адаптация в современных условиях в организации республики.

Изложение основного материала. В России менеджеры организаций, вступая в неформальные отношения с партнерами или конкурентами, часто используют лучшие достижения друг друга у себя в компании. Как показывает опыт, непосредственное общение с коллегами дает наиболее ценные для бизнеса идеи и знания, что, как правило, приводит к внедрению новых форм управления, программных продуктов, использованию новые технологии в производстве.

Кроме того, потенциал для развития и залог успеха компании в заинтересованности руководителей. Недаром лидерство - один из основных принципов философии современного предпринимательства, играющий ключевую роль для построения систем тотального управления качеством, в стандартах ИСО 9000, в моделях совершенствования на базе премий качества и практически во всех современных методах управления. Важная роль лидера в малых компаниях подчеркивается более тесной взаимосвязью руководителей и работников, чем в крупных компаниях.

Бенчмаркинг как новая и масштабная инициатива по управлению, должна быть начата непосредственно руководителем. Однако большинство из них имеют ложное представление о бенчмаркинге: используется ли он для сравнения продуктов и услуг компаний или цифр, или для понимания процессов. Однако приходит и понимание того, что бенчмаркинг позволяет малыми средствами осуществить радикальные перемены, основанные на сравнении с другими компаниями: конкурентами или лидерами. Поддержка менеджеров имеет решающее значение, так как они должны посвятить этому время, выделить средства, заинтересовать, устранить препятствия и наградить за старания.

Бенчмаркинг начинают с оценки текущего состояния компании в тех областях, которые выбраны для исследования. Затем определяют, как в будущем должна выглядеть организация в этой области, т. е. устанавливают ориентиры для повышения эффективности и оценивают, насколько расходятся текущие и предполагаемые показатели компании. Далее необходимо выработать план преодоления таких расхождений и последующего подъема уровня собственной эффективности до уровня, превышающего выбранные ориентиры. Этот план может предусматривать проведение внутреннего и внешнего бенчмаркинга, внедрение передового опыта и усовершенствований.

Ориентиры, используемые при бенчмаркинге, постоянно меняются, поскольку бы установление постоянных целей означало бы отрыв от реальности. Необходимо заметить, что величина отставания от выбранных ориентиров указывает, насколько критичными для неё являются те или иные области. Чем больше отставание, тем важнее его устранить. Это имеет большое значение для определения, какие сферы деятельности компании следует включать в процессы внешнего и внутреннего бенчмаркинга. Возможны варианты, когда текущее состояние организации опережает выбранный ориентир [5].

Можно выделить логическую связь в процессе бенчмаркинга разбив на 6 этапов (Рис.1).

Этап 1. Определение важных функции или бизнес-процессов, требующих улучшения. Ошибочно думать, что большинство компаний знают, по известному выражению классика менеджмента, «как они делают то, что делают». Неумение исследовать внутренние бизнес-процессы — первая среди десятки главных ошибок бенчмаркинга. Как менеджеры, начинающие проект по конкурентной разведке, часто не замечают, что необходимая информация уже имеется в собственной фирме, так и компании, планирующие проект по бенчмаркингу, могут оказаться не в состоянии собрать вместе все, что известно о собственных внутренних процессах. Без этой надежной информационной базы нельзя сравнить себя

с другими. Большинство таких проблем и сфер деятельности, как правило, ещё известно, до начала проведения бенчмаркинга, но есть и такие, которые стоит определить в ходе исследования. Их выявление происходит при активном общении сотрудников и менеджеров организации или путём проведения мозговых штурмов. Обычно, менеджеры компании неплохо представляют, какие проблемы или сферы деятельности являются критическими на предприятии. Вместе с тем сотрудники организации могут обладать более глубокими знаниями в отдельных областях, хорошо представляя, где работа ведется наиболее эффективно, а где наименее. Объединение знаний руководителей и рядовых сотрудников позволяет более четко выявлять те области работы компании, которые нуждаются в совершенствовании.

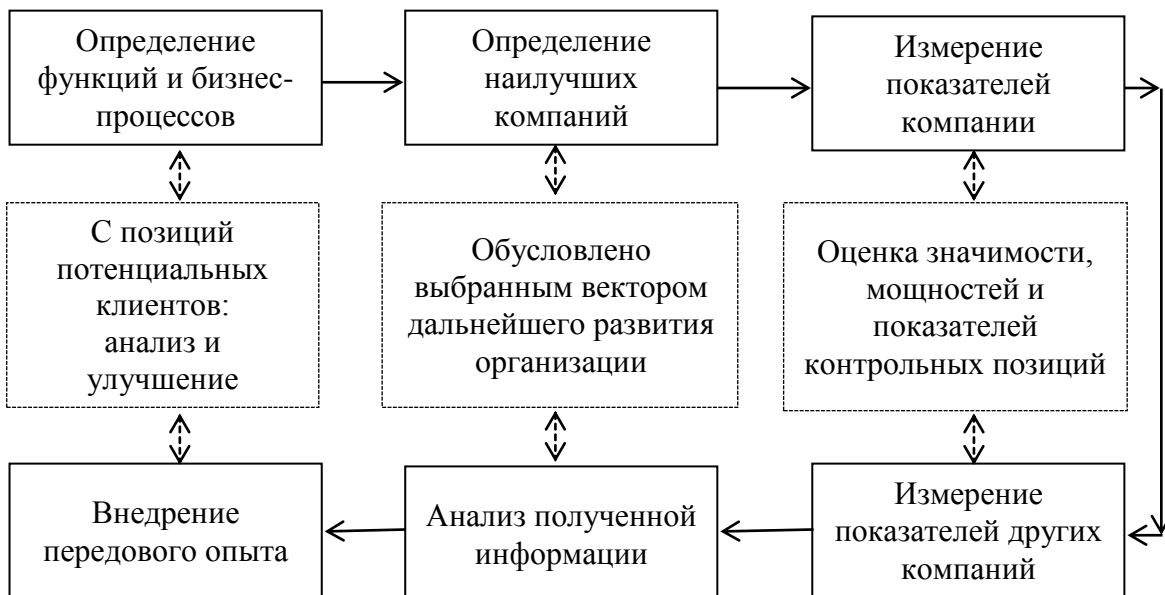


Рис. 1. Основные этапы процесса бенчмаркинга

Этап 2. Определение наилучших компаний. Хотя лидеры в отрасли могут быть известны, не следует ограничиваться бенчмаркингом только с ними: их может обеспокоить бенчмаркинг с фирмой - прямым конкурентом. Кроме того, компании в одной отрасли стремятся решать одни и те же задачи одинаковыми способами. Поэтому, присматриваясь к другим отраслям, увеличиваются шансы найти что-то новое и особенное.

Хотя конкурентная разведка может помочь найти нужного партнера, ее истинные возможности проявляются при работе с партнерами, не желающими работать с вами. Например, некоторые компании котируются настолько высоко, что все хотят вести с ними бенчмаркинг. Фактически, при хорошо организованной подготовительной работе, даже компания, отказавшая в бенчмаркинге из-за отсутствия времени, может ответить на

ясно поставленные вопросы, и это позволит осуществить проект бенчмаркинга.

Кроме того, даже если компания признана лучшей в своей отрасли, возможно, существуют небольшие компании, в которых интересующие бизнес-процессы поставлены так же хорошо, как и в компании-лидере, но никто об этом не знает, кроме самих этих компаний. Методы отраслевого бенчмаркинга смогут помочь найти эти «жемчужины».

Этап 3. Измерение показателей компании. Одним из эффективных инструментов оценки производственного цикла предприятия может стать его представление в виде блок-схемы. С её помощью сотрудники компании смогут оценить необходимость каждого процесса и определить, возможно, ли выполнять его более эффективно и продуктивно. Если в ходе анализа обнаруживается невысокая эффективность или бесполезность отдельных работ, изучают возможность исключения такого процесса или исправления такого положения. Подобный анализ может служить отправной точкой для выявления примеров передового опыта как внутри организации, так и за её пределами.

На этом этапе компании могут сравнить себя с другими подобными компаниям; понять, какие вопросы задать и какую информацию получить от компаний при их посещении. Например, некоторые процессы легко определить количественно: выработка продукции на одного занятого, число ошибок на одно изделие, количество операций на одного человека. Другие процессы не так легко поддаются количественному определению, и их придется оценивать самостоятельно.

Этап 4. Измерение показателей других компаний. На этом этапе проекта накапливается и анализируется информация для бенчмаркинга, что требует хорошей подготовки. В ходе бенчмаркинга не должно задаваться много вопросов.

Одна из распространенных ошибок в проектах бенчмаркинга - отсутствие подготовки. Прежде чем направиться в другую компанию, следует провести предварительную подготовительную работу: собрать информацию из внешних источников (газеты, журналы и годовые отчеты), узнать всю доступную информацию об интересующей компании.

Для проведения сравнительных оценок могут применяться бенчмаркинговые анкеты и вопросники, позволяющие сопоставить работу деятельности компании в целом по сравнению с другими предприятиями, внутри отрасли или по отдельным функциям или процессам.

Общая ошибка в бенчмаркинге - не заметить истинной причины того, почему какая-то компания действует лучше, чем вы. Возможно, это связано с тем, что она использует неизвестные вам административные ресурсы, она провела бенчмаркинг с лучшей компанией или полезную экспертизу в

связи со слиянием или совместной работой с лучшей компанией. Методы конкурентной разведки помогут найти истинный источник «блеска» компании, с которой вы проводите бенчмаркинг.

Этап 5. Анализ и интерпретация полученной информации. После того как собранные данные проанализированы и изучены, необходимо приступить к интерпретации полученной информации и определить следующие позиции:

- какие этапы производственного процесса могут быть оставлены без изменений, поскольку в этой части компанию можно считать носителем передового опыта;
- какие этапы следует исключить, в связи с тем, что они не создают добавленной стоимости и дублируют друг друга;
- какие этапы требуют совершенствования на основе внедрения передового опыта, выявленного внутри компании и за её пределами.

После того как выявлены области, требующие совершенствования, полезно определить величину отставания текущих параметров работы компании от того уровня, который требуется, чтобы она догнала конкурентов, а затем и превзошла их.

В связи с этим появляется потребность в поиске примеров передового опыта для включения заданий по его внедрению в программу непрерывного совершенствования организации.

Этап 6. Внедрение передового опыта. Примеры передового опыта, подлежащие внедрению, должны быть четко установлены руководством компании вместе с ориентирами для бенчмаркинга. После того как эти примеры определены и согласованы менеджерами и сотрудниками, составляют план их внедрения. Как правило, его разрабатывает группа по внедрению усовершенствований, а руководители только утверждают. При этом обеим сторонам должно быть хорошо известно текущее положение дел в компании, и то к чему она стремится, т. е. следует выбрать ориентиры для её развития.

Цель бенчмаркинга не в том, чтобы узнать, как вы выглядите на фоне конкурентов или же насколько лучше вас они что-то делают, а улучшить показатели вашей организации. Если вы не использовали полученную информацию, вы напрасно потратили время на бенчмаркинг. Кроме того, бенчмаркинг - не может быть одноразовым действием. Он должен стать частью продолжительной программы изучения и улучшения, а лучше не прерывной.

Следует отметить, что бенчмаркинг - это не копирование во всем. Основная задача заключается в том, чтобы научиться у лучшего и адаптировать усвоенное в собственной компании. Не все, что вы узнаете, будет работать на вашу компанию. Идеи же, которые с первого взгляда не

показались полезными, могут быть переоценены после некоторого переосмысления и доработки, в этом можно убедиться на примере компании «Nokia Mobile Phones».

Качество является основополагающим элементом бренда «Nokia». Главная цель – предлагать самые лучшие продукты и услуги в отрасли, работать с наиболее лояльными клиентами, используя наиболее эффективные методы работы.

Ключевые цели «Nokia Mobile Phones» по отношению к качеству следующие:

- быть №1 в лояльности клиентов и потребителей;
- быть №1 в лидерстве продуктов;
- операционное превосходство.

Качество и надежность продуктов и услуг «Nokia Mobile Phones» являются наиболее важными факторами, ведущими к удовлетворению и лояльности клиентов. Разработка продуктов хорошего качества начинается с понимания требований клиентов и создания лучшего опыта у пользователей. Вся цепь, начиная от поставщиков, через операционную деятельность, продажи и дистрибуцию влияет на конечный результат – каждый в этой цепи выполняет свою роль в достижении качества.

Постоянное улучшение качества – важная составляющая процесса управления в компании. Одним из главных составляющих успешного бенчмаркинга является тщательный процесс подготовки к нему. Классический подход проведения процесса бенчмаркинга включает шесть шагов, однако в данном случае целесообразно объединить некоторые шаги и описать четырех-шаговый процесс бенчмаркинга.

Специалисты компании решили, что только изучение подходов к обеспечению качества, применяемых конкурентами, даст компании преимущественное положение на рынке. Этот вывод стал важным мотивирующим моментом, который стимулировал участников команды, проводившей бенчмаркинг к изучению деятельности конкурентов и к обоснованию выбора собственных подходов к обеспечению качества.

Для установления новых перспектив работы «Nokia Mobile Phones» провела стратегическое бенчмаркинговое исследование, с помощью которого смогла проанализировать стратегии и методы обеспечения качества, применяемые компаниями-лидерами отрасли. Однако изначально исследование не было специально ориентировано на изучение быстро развивающейся индустрии сотовой связи, поэтому полученной в результате информации было недостаточно для решения поставленной задачи. Необходимо было расширить масштабы исследования, чтобы охватить весь сегмент отрасли и придать ему большую конкретность. При этом предстояло получать ответы на следующие вопросы:

1) Как конкуренты компании применяют методы менеджмента качества для совершенствования управления предприятиями?

2) Какие подходы и действия в области менеджмента могут быть применены руководством компании для завоевания превосходства над соперниками и обеспечения устойчивого и прибыльного развития своей компании?

Руководство компании осознавало, что без обеспечения высочайшего качества продукции невозможно добиться конкурентоспособности. Основные соперники компании, «Motorola» и «Ericsson», на тот момент сумели завоевать самые престижные премии за внедрение современных систем менеджмента качества [6].

Многие свои открытия относительно качества как средства конкурентной борьбы «Nokia» сделала, опираясь на результаты бенчмаркинг-исследования, проведенного в «Hewlett-Packard» (Рис.2).

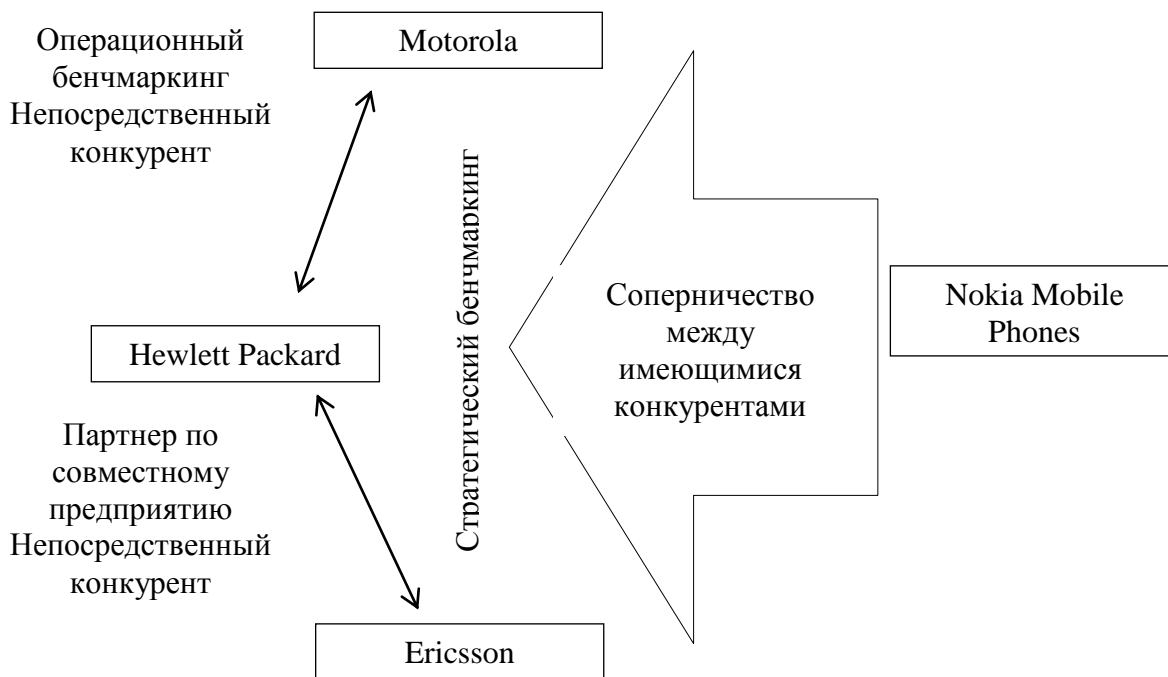


Рис. 2. Схема проведения бенчмаркинга в компании «Nokia Mobile Phones»

«Motorola» сосредоточила основное внимание на конструктивном обеспечении качества продукции. Для «Ericsson» же главными направлениями стали качество изготовления и стандартизация производственных процессов посредством централизованного управления разработками и установления требований к их параметрам в рамках корпоративной системы менеджмента качества, отвечающей требованиям.

Любые достижения в этой области оцениваются корпоративным советом, состоящим из менеджеров по качеству всех предприятий компании.

Совет решает, какие методы обеспечения качества могут быть признаны лучшими и заслуживающими распространения как образцы передового опыта в рамках всей компании. Современная мощь производственной системы «Ericsson» была достигнута именно благодаря такому высокому уровню стандартизации и унификации производственных процессов. Каждый телефонный аппарат компании, выпущенный в любой точке мира, изготавливают из одинаковых деталей с использованием одних и тех же технологий.

В отличие от «Ericsson» все предприятия «Nokia Mobile Phones» создавались по самым современным для того времени технологиям и между ними отсутствовала унификация применяемых программных средств управления производством.

Система корпоративных ценностей «Nokia Mobile Phones» построена на уважении к индивидуальности, которое руководители местных отделений компании часто трактуют, как право принимать самостоятельные решения.

Результаты бенчмаркинга помогли компании сделать следующие выводы:

- необходимо опередить «Motorola» по скорости выхода на рынок с новой продукцией и сделать свою производственную систему более гибкой, чем у «Ericsson»;
- «Nokia Mobile Phones» нужно было создать сложную, адаптируемую систему производства сотовых телефонов;
- добиться баланса между централизованным и распределенным менеджментом;
- отказаться от вертикальной системы управления и контроля в пользу горизонтальной структуры, способной гибко реагировать на частые колебания спроса и потока поступивших заказов на продукцию.

Использование опыта «Motorolla» и «Ericsson» поспособствовало внедрению и созданию проектов по достижению превосходства над своими конкурентами. Для завершения процесса бенчмаркинга в компании «NMP» остался последний этап – внедрение передового опыта компаний-бенчмарков.

После проведенного стратегического бенчмаркинга у «Nokia Mobile Phones» появилось представление о конкурентных преимуществах, которые она может приобрести.

Реорганизация процесса проведения НИОКР. В течение указанного периода команда, возглавляемая руководителями отдела координации НИОКР и отдела по развитию, рационализировала процесс разработки

новой техники. Внедрялись такие передовые принципы проектирования, как многократное использование программного обеспечения, разбиение на модули, стандартизация вспомогательных устройств. Компании удалось упорядочить процесс разработки изделий и создать три версии новых цифровых продуктов за период, в течение которого «Motorola» выпустила на рынок лишь один [8].

Повышенное внимание к дизайну продукции. Укрепляя имидж своего бренда, компания позиционировала свою продукцию как учитывающую интересы потребителей. Компания создала телефонный аппарат, легко помещавшийся в руке и обладавший понятным для покупателя интерфейсом.

Развитие технологии производства. Осознав, что современные производственные технологии - это фактор, определяющий возможности компании, «Nokia Mobile Phones» основала в городе Сало опытный центр по разработке.

Управление надежностью. В службе качества была создана специальная группа надежности, в задачу которой входило повысить безотказность продукции «Nokia Mobile Phones» и не допустить ошибок, сделанных «Motorola». Вместо того чтобы придавать при проектировании шестисигмовый уровень всем потребительским свойствам продукции, группа сосредоточила внимание на источниках так называемых ранних отказов, то есть на тех составных частях или функциях, которые с наименьшей вероятностью выдержат весь период полезного срока службы телефона. Этот подход позволил инженерам «Nokia» принимать конструктивные меры повышения надежности относительно небольшого числа составных деталей вместо того, чтобы распылять силы и средства на совершенствование всех деталей, которых в типовом мобильном телефоне около. В службе качества была создана специальная группа надежности, в задачу которой входило повысить безотказность продукции «Nokia Mobile Phones» и не допустить ошибок, сделанных «Motorola».

Вместо того чтобы придавать при проектировании шестисигмовый уровень всем потребительским свойствам продукции, группа сосредоточила внимание на источниках так называемых ранних отказов, то есть на тех составных частях или функциях, которые с наименьшей вероятностью выдержат весь период полезного срока службы телефона. Этот подход позволил инженерам «Nokia Mobile Phones» принимать конструктивные меры повышения надежности относительно небольшого числа составных деталей вместо того, чтобы распылять силы и средства на совершенствование всех деталей, которых в типовом мобильном телефоне около 400.

Программа «Единый тариф». Одна из крупнейших американских телекоммуникационных компаний AT&T решила захватить только что создававшийся в США рынок цифровой мобильной связи. Для этого ей требовалось заключить соглашение о стратегическом партнерстве с одним из ведущих производителей сотовых телефонов и продавать их в США в одном пакете с собственными услугами провайдера мобильной связи. С таким уникальным деловым приложением она обратилась к компании. AT&T продвигала непривычную для того времени идею единого тарифа: 10 центов за минуту разговора по сотовому телефону без дополнительных платежей за роуминг и разговоры на большом расстоянии по всей стране. Компания должна была сначала доказать свою возможность производить телефоны в неограниченном количестве, после чего она могла стать эксклюзивным поставщиком телефонных аппаратов для реализации новой концепции AT&T. «Nokia Mobile Phones» достойно ответила на брошенный ей коммерческий вызов: она разработала и организовала массовый выпуск цифровых аппаратов модели 6110, для чего осуществила так называемый проект «Lean-sigma» [10].

Проект «Lean-sigma» - чтобы подтвердить отсутствие ограничений по объемам производства и отгрузочным мощностям, был запущен крупномасштабный проект Lean-sigma. Принцип его действия основывался на комплексном применении методологии «Шесть сигм» и концепции бережливого производства. Специально организованная команда осуществила семь взаимоувязанных подпроектов. Их целью стало рационализировать производственные потоки, устранить недостатки производственных процессов, обеспечить высокое качество комплектующих изделий, создать сборочные процессы, исключая ошибки, гарантировать подтверждение при испытаниях требуемого уровня качества продукции и как можно раньше выявлять и устранять любые проблемы.

Всего за пять лет, с 1994 по 1999 год, произошло впечатляющее развитие «NMP» и улучшение всех ее показателей, включая более чем 50-процентное ежегодное увеличение валового дохода, прибыли и объемов отгрузки продукции, благодаря методу бенчмаркинга [9].

Выводы и перспективы дальнейшего исследования. Приняв концепцию необходимости бенчмаркинга, компания «NMP» начала двигаться пути непрерывного совершенствования, постоянно отыскивая и внедряя лучшие принципы организации и методы работы, более совершенные производственные процессы. Источниками информации при этом послужил практический опыт сторонних организаций как «Motorola», «Ericsson» и «Hewlett Packard» (Рис.3).

Правильно организованный процесс бенчмаркинга превращает предприятие в «обучающуюся» организацию, менеджеры и сотрудники которой способны постоянно выявлять и реализовывать неиспользуемые возможности для её совершенствования. «Nokia Mobile Phones» является ярким примером успешного проведения бенчмаркинга.



Рис.3 Адаптивная схема проведения бенчмаркинга

Адаптировав успешный опыт бенчмаркинга компании «Nokia Mobile Phones» можно выделить также основные составляющие этого процесса и ключевые позиции которые необходимо учитывать.

Большое значение в проведении качественного и эффективного, даже на небольших внедрениях бенчмаркинга оказывают следующие направления задающие вектор управленческим решениям: позиции потенциальных клиентов: анализ и улучшение, обусловленность выбранным вектором дальнейшего развития организации, оценка значимости, мощностей и показателей контрольных позиций.

Список использованных источников

1. Хайниш С.В., Климова Э.Т. Бенчмаркинг на предприятии как инструмент управления изменениями. - М.: Едиториал УРСС, 2013. – 144 с

2. Шарафутдинова Н.С., Шафигуллина А.В. Бенчмаркинг: Учебное пособие – Казань: ООО «Издательский дом», 2016.–138с.
3. Атернюк А.В. 3D-менеджмент: управление персоналом, маркетингом и продажами. - Ростов н/Д: Феникс, 2011. - 241 с
4. Домокурова М.О., Каракуц Д.А. Бенчмаркинг как инструмент управления и развития бизнеса. Научный вестник МГТУ ГА. Сер. «Менеджмент, экономика и финансы». №143. 2009. С. 149-154.
5. Simons R. Levers of Organizational Design: How Managers Use Accountability Systems for Greater Performance and Commitment. - Harvard Business School Press, 2005, p.190.
6. Белянчев В.В. Бенчмаркинг как элемент системы повышения конкурентоспособности организации. Вестник Академии. 2010. № 4. С. 114-116.
7. Афанасьева Н.В., Багиев Г.Л., Лейдиг Г. Концепция и инструментарий эффективного предпринимательства: Учебное пособие. - СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 2016- 132 с
8. Андерсен Бьёрн. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Пер. С.В. Ариничева / Науч. ред. Ю.П. Адлер. 3-е - изд.-М.:РИА «Стандарты и качество», 2015/
9. Когнитивная бизнес-аналитика. Под науч. Ред. д.т.н., проф. Н.М. Абдикеева. – М.: ИНФРА – М, 2011, 511 с.
10. SullD. Revival of the Fittest: WhyGoodCompaniesGoBadandHowGreatManagersRemakeThem. - Boston: HarvardBusinessSchoolPress, 2003, p.212.

ГЕОИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ РЕКРЕАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ДЛЯ СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Лебезова Э.М.,

ст. преподаватель кафедры информационных технологий

Овчаренко Л.А.,

к. э. н., доцент, доцент кафедры туризма

Семичастный И.Л.

к. т. н., доцент, доцент кафедры информационных технологий

В статье рассмотрены возможности применения геоинформационных технологий для эффективного управления рекреационным потенциалом, развития туристско-рекреационной сферы в контексте экономического развития регионов.

Ключевые слова: ГИС, управление, рекреационный потенциал, туристско-рекреационная сфера, регион, экономическое развитие.

In the article the possibilities of using GIS technologies for effective management of recreational potential, development of tourist and recreational sphere in the context of economic development of regions are considered.

Keywords: GIS, management, recreational potential, tourist and recreational sphere.

Постановка проблемы. Сбалансированное развитие экономики региона предполагает учет трех его основных векторов: экономического, социального и экологического. Одной из сфер деятельности, которая положительно влияет на все вышеперечисленные составляющие устойчивого развития, является туристско-рекреационная сфера: она оказывает прямое и косвенное положительное влияние на экономику за счет пополнения бюджета и стимулирования ряда других отраслей; улучшает качество жизни населения за счет отдыха, оздоровления, удовлетворения духовных и культурно-просветительских потребностей; наконец, способствует сохранению природного и историко-культурного наследия. Вместе с тем, в ДНР туристско-рекреационная сфера находится в критическом состоянии: острый дефицит койко-мест в период сезона и отсутствие рекреационной инфраструктуры, позволяющей отдыхать в остальное время года; в целом высокий процент морально и физически устаревшей инфраструктуры рекреации (сохранившейся с советских времен); низкий уровень обслуживания. Такое положение означает, что рекреационный потенциал региона используется недостаточно эффективно. Чтобы исправить эту ситуацию, следует, в числе прочего, создать систему управления отраслью с применением геоинформационных технологий, которые доказали свою эффективность не только в туристско-

рекреационной сфере разных стран и регионов, но и во многих других сферах деятельности.

Анализ последних исследований и публикаций. Геоинформационные технологии и дистанционное зондирование – перспективное и достаточно активно обсуждаемое в научных кругах направление исследований. Разные аспекты ГИС технологий (их значение для эффективного принятия управленческих решений и для экономики в целом) рассматривались в работах таких исследователей как, например, Бородина Ю.В., Бугаков П.Ю., Журавлева И.Ю., Кацко С.Ю., Колесников А.А., Колупаева Е.А., Лисицкий Д.В.

Вопросами использования геоинформационных технологий в туристско-рекреационной сфере занимались такие исследователи как, например, Кретишева Е., Михаилиди И.М., Ушакова Е.О., Ерёмченко Е.Н.

Вместе с тем, в ДНР вопросам геоинформационного обеспечения туристско-рекреационной сферы уделяется недостаточно внимания (несмотря на высокую актуальность развития этого сектора экономики). Данной статьей авторы попытались восполнить недостаток работ данного направления и показать актуальность разработки ГИС для туристско-рекреационной сферы в регионе.

Актуальность. В условиях острой необходимости восстановления и дальнейшего ускоренного развития экономики региона актуальной задачей представляется поиск новых перспективных сфер деятельности. Одной из наименее капиталоемких и быстроразвивающихся отраслей экономики является туристско-рекреационная сфера. Предварительная оценка рекреационного потенциала ДНР показывает, что эффективное использование природных и историко-культурных рекреационных ресурсов при условии формирования в регионе современной рекреационной инфраструктуры обеспечит устойчивое развитие отрасли и поспособствует экономическому развитию региона в целом.

Цель статьи – на основе анализа зарубежного опыта и современных тенденций развития ГИС обосновать значимость геоинформационных технологий для эффективного использования рекреационного потенциала региона.

Изложение основного материала исследования. Рекреационный потенциал региона (территории) подразумевает всю совокупность природных, историко-культурных и социально-экономических предпосылок для организации рекреационной деятельности.

В зависимости от имеющегося рекреационного потенциала регионы могут специализироваться на конкретных видах рекреационной деятельности (например, бальнеокурорты на основе имеющихся минеральных источников) или иметь многофункциональное рекреационной

использование (фитотерапия, пляжный отдых, бальнеотерапия и др.). От качества, количества и разнообразия рекреационных ресурсов зависит привлекательность рекреационного потенциала и перспективы его использования (международное, региональное или местное значение).

При анализе рекреационного потенциала регионов и разработке программ развития туристско-рекреационной сферы, специалисты сталкиваются с большим количеством информации, в том числе и картографической. В современных условиях незаменимым средством обработки картографической информации являются географические информационные системы (ГИС).

Географическая информационная система (geographic information system) или сокращенно ГИС (GIS) обеспечивает сбор, хранение, обработку, отображение, анализ и распространение пространственно-координированных данных.

Геоинформационные технологии объединяют традиционные операции при работе с базами данных, например, запросы и статистический анализ, с преимуществами визуализации и пространственного анализа, которые предоставляются традиционным картографированием. На современном этапе они имеют высокое практическое значение, так как позволяют автоматизировать процедуру анализа и прогноза, более эффективно решать проблемы и задачи, стоящие в конкретной области знаний.

Эти технологии не являются чем-то абсолютно новым. В настоящее время они активно внедряются во все сферы общественной жизни и в производство. Рекреационная сфера не является исключением. Создание карт и пространственный анализ позволяют проводить первичную оценку рекреационных ресурсов (по видам) в регионах, комплексно оценивать рекреационный потенциал (на основе существующих подходов и методик), а также могут служить удобным средством для интерпретации результатов оценки и продвижения рекреационных территорий на местном, региональном или международном рынках.

Если говорить о геоинформационном обеспечении управления развитием рекреационной сферы в регионе на основе эффективного использования рекреационного потенциала, имеется в виду создание геоинформационной системы (геопортала), включающего единую базу данных об имеющихся рекреационных ресурсах и интерактивную карту региона. Такой туристско-рекреационный геопортал должен иметь открытый доступ и постоянно обновляться. В этом случае он будет не только инструментом формирования туристско-рекреационного имиджа региона, но и обеспечит создание условий для эффективного использования рекреационного потенциала региона на основе эффективного планирования развития туристско-рекреационной сферы районов, управления

туристскими потоками и равномерного распределения нагрузок на рекреационные зоны.

Каким образом геоинформационная система может обеспечить такое эффективное управление? Это становится понятно при рассмотрении ее особенностей и структуры. Геоинформационная система дает возможность оперативного реагирования на любую возникающую ситуацию на n-ой территории, с получением всей необходимой картографической и тематической информации. ГИС представляет собой картометрическое исследование с одновременным построением любых карт, планов и схем. На ее основе можно моделировать различные процессы, явления, изучать их изменения во времени.

Структура ГИС, как правило, включает четыре обязательные подсистемы [4]:

1) Ввод данных: подсистема обеспечивает ввод и/или обработку пространственных данных, полученных с различных источников (карт и др.);

2) Хранение и поиск: подсистема позволяет оперативно получать данные для соответствующего анализа, актуализировать и корректировать их;

3) Обработка и анализ: подсистема дает возможность оценивать параметры, решать расчетно-аналитические задачи;

4) Представление: подсистема выдает данные в различном представлении, например, в виде карт, таблиц, блок-диаграмм, цифровых моделей местности и т.д.

Геоинформационная система содержит данные о пространственных объектах в форме их цифровых представлений (векторных, растровых, квадротомических и др.). ГИС различают:

а) по территориальному охвату: глобальные (планетарные), субконтинентальные, национальные (государственные), региональные, субрегиональные и локальные (местные).

б) по предметной области информационного моделирования: земельные (являются наиболее распространенными), городские (муниципальные), природоохранные, туристические т.п.

в) по решаемым в ней задачам (научным и прикладным): инвентаризация ресурсов (в том числе кадастр), анализ, оценка, мониторинг, управление и планирование, поддержка принятия решений. Интегрированные ГИС совмещают функциональные возможности ГИС и систем цифровой обработки изображений (данных дистанционного зондирования) в единой интегрированной среде.

Визуализация самих карт ГИС может быть легко дополнена справочной информацией, отчетными документами, графиками, таблицами,

диаграммами, трехмерными изображениями, фотографиями и мультимедийными средствами. Большую популярность в последние годы приобретают бильдатласы, построенные как синергия карт, фотодокументов, презентаций и текста [5].

Туристско-рекреационная сфера традиционно является одной из областей применения геоинформационных технологий, которые, в свою очередь, являются частью информационной инфраструктуры туристско-рекреационной сферы [5].

Применение ГИС не ограничивается подготовкой туристских карт, буклетов и другой печатной продукции, содержащей картографические данные. В странах и регионах, обладающих значительным туристско-рекреационным потенциалом, и сделавших ставку на его эффективное использование создаются прикладные геоинформационные системы широкого профиля, помогающие решать самые разнообразные задачи, среди которых, например:

- учет природных туристско-рекреационных ресурсов и историко-культурных памятников; рекреационных учреждений (средств размещения, развлекательных и лечебно-оздоровительных центров); предприятий туристского обслуживания; туристических маршрутов;

- анализ туристских потоков;

- планирование развития туристско-рекреационных территорий (в том числе формирование инфраструктуры) и др.

Немаловажным аспектом является то, что круг пользователей таких ГИС достаточно широк: от специализированных государственных служб по туризму, занимающихся планированием развития туристско-рекреационной сферы, до рядовых граждан, желающих подобрать для отдыха подходящие места и/или посмотреть туристские маршруты.

Преимущества создания и использования ГИС в туристско-рекреационной сфере значительны, однако процессы их разработки, внедрения и сопровождения тормозятся по ряду причин. В первую очередь это технические проблемы и финансовые. Хотя можно выделить еще одну проблему методического характера – сбор сведений о туристско-рекреационных ресурсах является сложным и трудоемким процессом, а сама оценка этих ресурсов затруднена в связи с отсутствием общепринятых методик.

В России, например, заметных успехов в разработке и применении ГИС туристско-рекреационной направленности достигли только Москва и Санкт-Петербург, где информация представлена только в виде электронной карты, на которой (что очень важно!) отсутствует привязка к реальному времени. Например, найдя на карте Москвы Большой Театр, турист не сможет получить список актуальных на текущий день спектаклей, ссылку

на его официальный сайт или фотографию фасада театра. В развитых странах туристские ГИС включают эти функции. В режиме реального времени турист может, найдя на карте интересующий его объект, увидеть фото или даже видеотрансляцию того, что происходит в главном вестибюле отеля, просмотреть актуальную на текущий момент информацию (например, о наличии свободных мест в отеле), получить необходимую ссылку на официальный сайт учреждения и др. Например, сайт «Вечерний Лондон» выполненный на основе технологии ГИС производства ведущей в мире компании ESRI, предлагает гораздо более широкие возможности, чем российские аналоги причем информация о мероприятиях актуальна на текущий день [4].

Особую роль ГИС играют при разработке проектов перспективного планирования развития туристско-рекреационной сферы в регионах. В России в течение ряда лет ведутся работы по созданию ГИС «Рекреация и туризм» на базе географических факультетов некоторых университетов страны (Московский, Санкт-Петербургский, Саратовский, Нижегородский) с целью совершенствования управления туристскими процессами в своих регионах. В ряде регионов существуют разработки интегрированных программных систем для создания туристских ГИС, предназначенных для использования в территориальных органах управления [4].

Интерес представляет глобальный информационный проект Российского государственного университета туризма и сервиса ФГОУВПО «РГУТиС» «Живая карта России», который стартовал еще в 2010 году. Проект направлен на создание глобальной и общедоступной базы данных о туристско-рекреационных ресурсах Российской Федерации. Проект носит междисциплинарный характер, в нем предусмотрена комплексная оценка туристских ресурсов территорий, учитывающая все основные факторы регионального развития: социальные, экологические и экономические.

С точки зрения эффективного использования рекреационного потенциала представляет интерес ГИС особо охраняемых природных территорий (ООПТ) России, построенная на основе интерактивной карты, имеющей соответствующие ссылки на характеристики заповедных зон, расположенных на территории России.

Отличительной особенностью ГИС «Геопортал Роскосмоса» является оцифрованная карта, наложенная на снимок территории России из космоса.

Однако Россия продвигается вперед, и с 2017 года в качестве основной концепции новой космической системы дистанционного зондирования внедряет Digital Earth одновременно с очевидным переходом на цифровую экономику. Основной целью проекта является создание многократно обновляемых бесшовных мозаик спутниковых изображений всей Земли с разрешением около 1 метра. Также был разработан план

быстрого наращивания созвездий спутников дистанционного зондирования России – до 25 спутников к 2025 году [6].

Подобные тенденции говорят о необходимости следования стратегии догоняющего развития в сфере дистанционного зондирования Земли и применения геоинформационных инноваций во всех сферах деятельности ДНР. В противном случае отставание региона по всем базовым показателям будет увеличиваться.

Так как же обстоят дела с геоинформационными технологиями в туристско-рекреационной сфере ДНР?

В результате многолетних исследований (с начала 2000-х гг.) еще до начала военных действий в Донбассе в Донецке на базе Донецкого института туристического бизнеса [2] была разработана методика, позволяющая на научной основе дать рекомендации по развитию разных направлений туризма (в том числе и рекреационного) на территории Донецкого региона. Основой разработанной методики явились два научных направления: планирование территорий и технологии ГИС. Целью применения данной методики является разработка научно-обоснованных рекомендаций по развитию разных видов туризма для территорий региона или конкретного населенного пункта. Эта методика была успешно апробирована для Шахтерского, Володарского, Великоновоселковского, Ясиноватского и других районов Донецкой области.

На основе созданных ГИС этих районов были разработаны рекомендации по развитию разных направлений туризма в соответствии с имеющимися на территории районов природными, культурно-историческими и социально-экономическими ресурсами. На рис. 1 и 2 приведены результаты зонирования отдельных районов Донецкого региона.

Использование ГИС технологий для планирования развития отдельных направлений рекреации и туризма значительно дешевле аналогичных, используемых за рубежом (затраты связаны с выполнением работ по сбору информации и созданию соответствующих информационных слоев).

Вместе с тем, данный инструмент может быть использован для моделирования рекреационных зон. С учетом имеющихся на территории рекреационных и туристских ресурсов моделируются изменения уже существующих или создание новых природно-антропогенных (искусственные лесопосадки, коррекция рельефа местности, искусственные водоемы для рекреационного использования) или антропогенных рекреационных ресурсов. Задача создания таких туристско-рекреационных ГИС для ДНР может быть решена на основе привлечения профильных кафедр высших образовательных организаций (кафедр туризма и геоинформационных технологий).

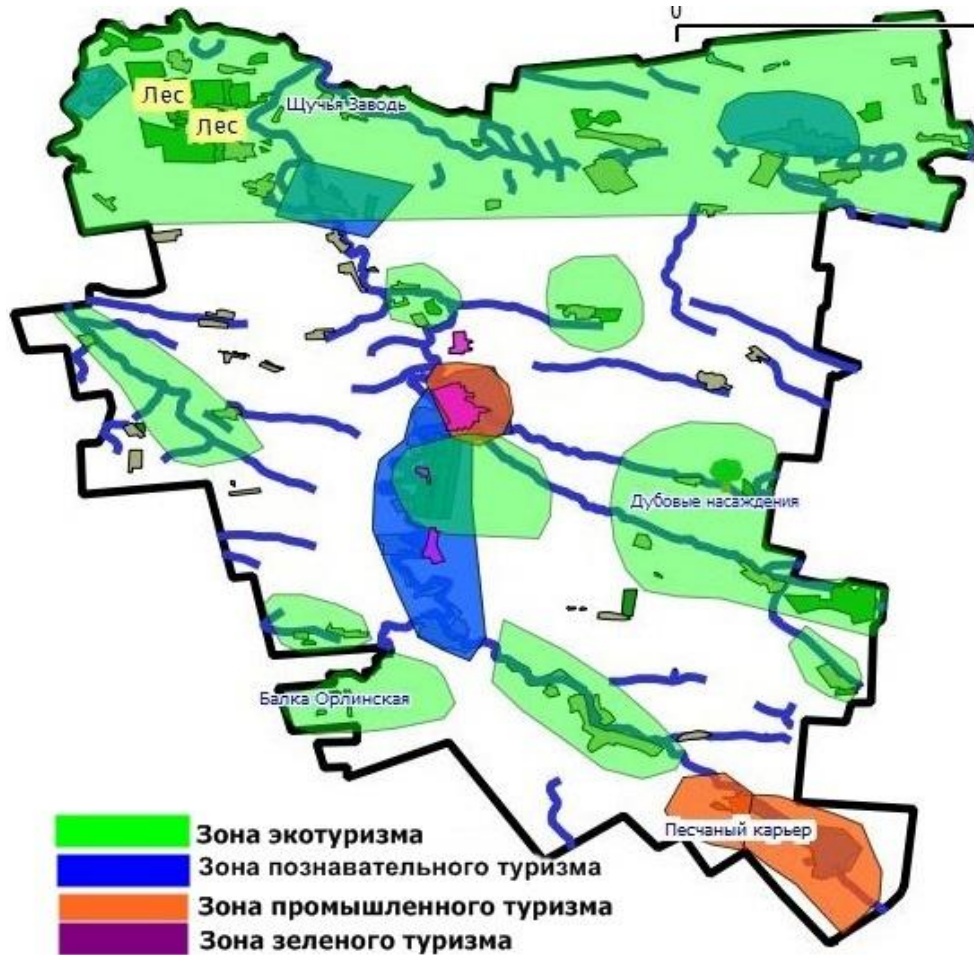


Рис. 1. Зонирование территории Великоновоселковского района

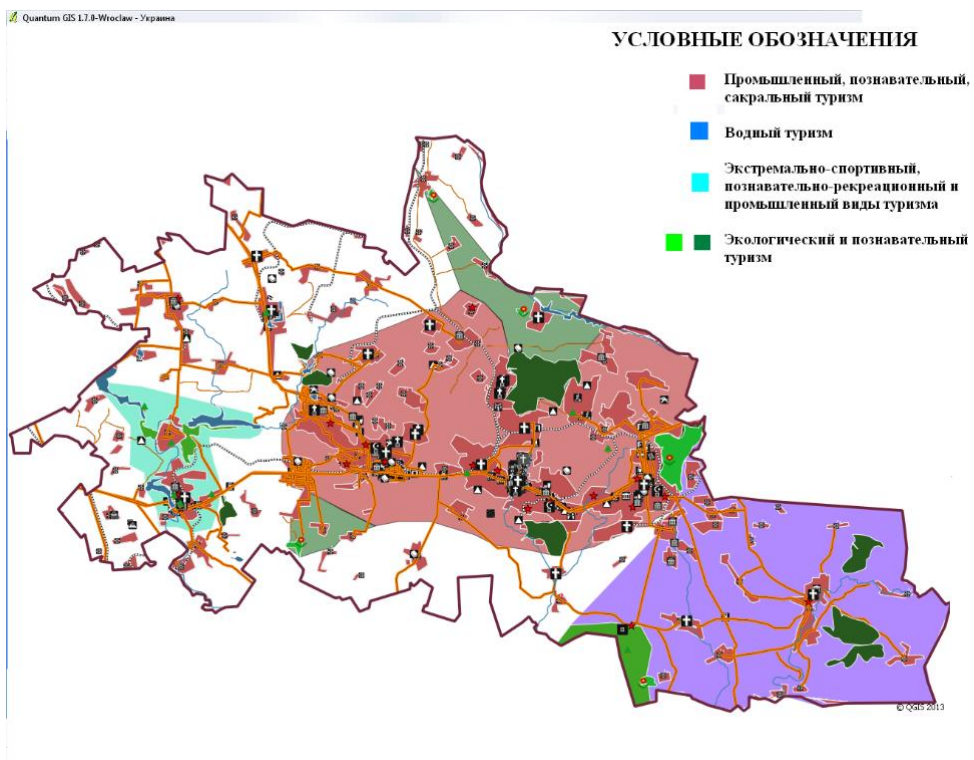


Рис. 2. Тематический слой туристкой ГИС в Шахтерском районе

В этом случае задача создания туристско-рекреационных ГИС будет реализована в рамках учебного процесса и потребует минимальных издержек со стороны государства.

Кроме работы с обычными картами, существует возможность создания различных информационных продуктов на базе системы Google Earth (рис.3).

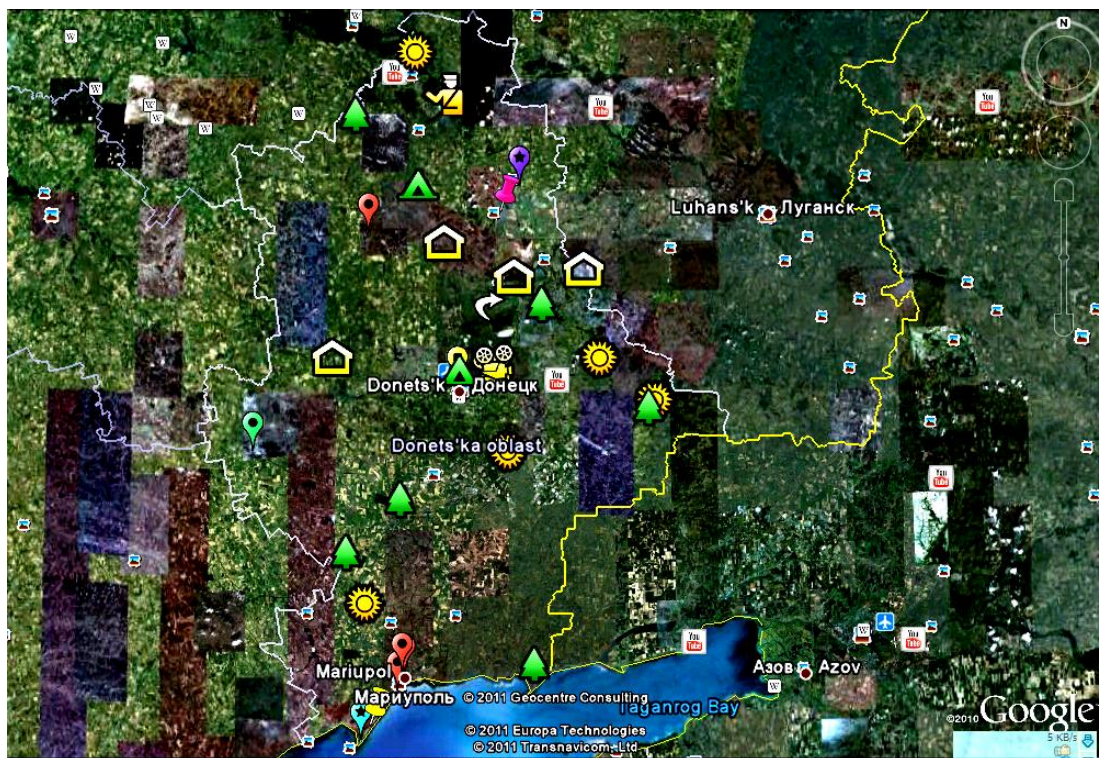


Рис. 3. Тематический слой «Золотая сокровищница Донбасса» в системе GE

Агрегатор гипермедийных данных Google Earth позволяет осуществлять проекты цифровой земли в целом и цифровых городов в частности. Цифровой 3D-Донецк был успешно представлен на конкурсе Международного Общества Цифровой Земли (International Society for Digital Earth, ISDE) "Цифровая трансформация - наше будущее", проводимом в апреле 2017 года (рис. 4)[3].

Однако, несмотря на энтузиазм группы донецких учёных в развитии данного научно-прикладного направления, в настоящее время информационная база разработанных ГИС несколько устарела, в первую очередь, по причине военных действий (в частности, границы ДНР не совпадают с границами Донецкой области, многие объекты туристского интереса уничтожены или пострадали и т.д.).

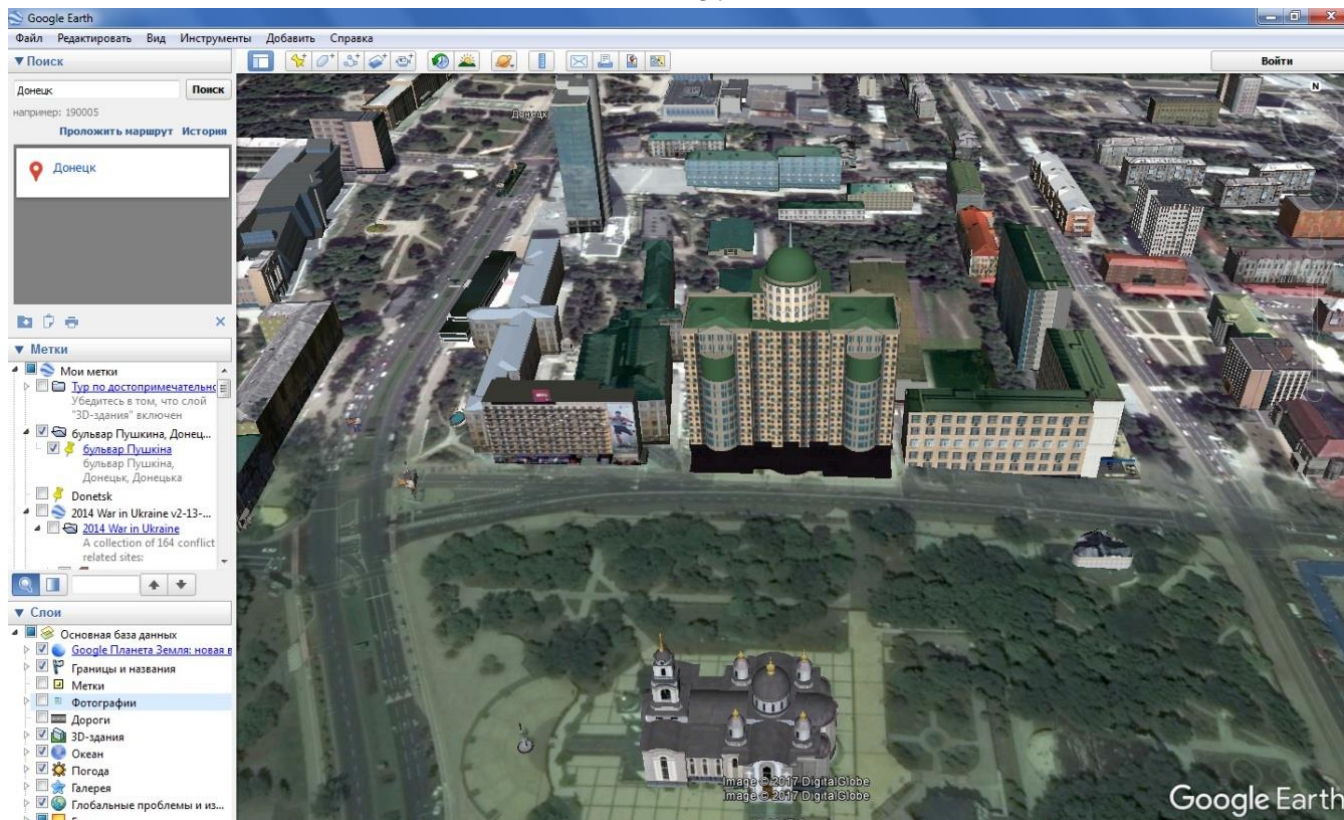


Рис. 4. 3D-Донецк в системе GE

Поэтому усилиями специалистов и при поддержке профильного Министерства можно было бы на основе уже существующей методики подготовить для региона научно обоснованный план развития и рекреационного освоения отдельных районов ДНР.

Выводы. Учитывая преимущества и возможности использования ГИС для повышения эффективности управления туристско-рекреационной сферой за счет научно-обоснованного подхода к оценке рекреационного потенциала и планированию его использования, можно сделать вывод о том, что ГИС являются необходимым средством информационного обеспечения развития туристско-рекреационного сектора экономики ДНР. К сожалению, геоинформационные технологии не занимают должного положения в развитии туристско-рекреационной сферы региона, тогда как за рубежом значимость геоинформационных технологий подтверждается той ролью, которую они играют в реализации некоторых крупных туристических и социокультурных проектов.

Любая ГИС может рассматриваться как коммерческий проект, который позволит не только вернуть вложенный в разработку капитал, но и принесет доход от использования. В разных сферах деятельности применение ГИС уже позволило многим зарубежным компаниям заработать миллионы долларов. Проводя поиск в базах данных и осуществляя пространственные запросы, ГИС помогает сокращать время получения

ответов на запросы клиентов, выявляет территории, подходящие для требуемых мероприятий на основе учета многочисленных параметров и установления взаимосвязи между ними. На современном этапе управление эффективным использованием рекреационного потенциала не может быть достигнуто без внедрения геоинформационных технологий.

Формирование эффективного механизма использования рекреационного потенциала в ДНР предполагает создание информационно-аналитической системы управления с применением геоинформационных технологий. Она позволит сформировать информационную базу на основе кадастра природных туристско-рекреационных ресурсов, историко-культурных памятников и памятных мест и паспортизации всех туристско-рекреационных учреждений и предприятий. Кроме этого, создание такой информационно-аналитической системы управления позволит осуществлять планирование и контроль туристских потоков (внутренних, въездных и выездных); получать достоверную информацию о состоянии и тенденциях изменения туристско-рекреационного потенциала региона, вовремя реагировать на возникающие угрозы и принимать своевременные решения. А также даст возможность обеспечить эффективную систему подготовки кадров для туристско-рекреационной сферы.

Список использованных источников

1. Лебезова Э.М. Информационная инфраструктура как способ развития туризма на непризнанных или частично признанных территориях/ Э.М. Лебезова// Сервис в России и за рубежом. 2016. №3 (64): 119-135. DOI:10.12737/20105
2. Семичастный И.Л. Разработка концепции развития туризма на районном уровне на основе использования информтехнологий. /И.Л.Семичастный. Вісник ДІТБ – 2014, №18, С. 71-79
3. *Студент из ДНР стал дипломантом конкурса ISDE [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://neogeography.ru/rus/item/742-student-iz-dnr-stal-diplomantom-konkursa-isde.html>*
4. Ушакова Е.О. Геоинформационное обеспечение управления туристско-рекреационным потенциалом регионов / Е.О. Ушакова // Интерэкспо Гео-Сибирь (электронный журнал), 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/geoinformatsionnoe-obespechenie-upravleniya-turistsko-rekreationsionnym-potentsialom-regionov>
5. Ella Lebezova, Igor Semichastny, Alexander Wolodtschenko Mini-Bildatlanten in Google Maps oder Yandex Maps// Meta-Carto-Semiotics (электронный журнал). Vol.6 2013. ISSN:1868-1387. URL: <http://meta-carto->

semiotics.org/uploads/mcs_vol6_2013/ MCS_Vol6_ 2013 _Lebezova_et_al.pdf
(дата обращения: 28.01.2016).

6. Eremchenko E. Digital Earth implemented in Russia / Eugene Eremchenko [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.digitalearth-isde.org/news/810>

РАЗДЕЛ III.

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ И КОМПЛЕКСАМИ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

УДК 342:371

ЕДИНСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ВОСПИТАНИЯ

Братковский М.Л.

*д.гос.упр., профессор
кафедры философии и психологии
ГОУ ВПО «ДОНАУиГС», г. Донецк*

В статье показана роль экономического воспитания и обучения. Формирование личности предполагает овладение знаниями не только экономических, но и психолого-педагогических дисциплин.

Ключевые слова: *экономическое обоснование, экономическое воспитание, идейность, сознательность, бережливость.*

The role of economic education and upbringing is shown in the article. The personality formation provides obtaining knowledge of not only economic but also psychological and pedagogical disciplines.

Key words *economic education, economic upbringing, ideological commitment, personal responsibility, providence.*

Постановка проблемы. Когда в обществе проходят политические и экономические изменения, то они, чаще всего сопровождаются нарастанием возбуждения, импульсным поведением людей.

Главная задача преподавателей социально-гуманитарных дисциплин пробуждения и поддержка интереса у студентов к экономическим знаниям. Поэтому сегодня актуально стоит задача сформировать осознанное экономическое мышление, сознание и поведение.

Жизнь показывает, что даже высокая экономическая образованность автоматически отнюдь не формирует в людях бережливость, экономность, расчётливость по отношению к общественной собственности. Эти качества могут иногда принимать и индивидуалистическую, сугубо потребительскую направленность. Экономическая образованность может быть направлена и на удовлетворение корыстных, потребительских интересов за счёт государства. Поэтому важно, чтобы образованность сочеталась с высокой идейностью, убеждённостью личности, интересами общества.

Напомним, что воспитание органически связано с образованием, многие его задачи решаются в процессе обучения как важнейшего

воспитательного средства. А. С. Макаренко говорил, что «всякая работа в классе есть всегда работа воспитательная, но сводить воспитательную работу к образованию я считаю невозможным» [1, с.113]. На деле всякое обучение воспитывает, как и всякое воспитание обучает. В полной мере это относится и к вопросу о взаимосвязи экономического образования и воспитания.

Актуальность. Важнейшая специфическая задача экономического образования - раскрытие содержания экономических понятий, категории, законов.

Цель же экономического воспитания шире: формирование на основе усвоенных знаний добросовестного отношения к труду. Оно предполагает выработку у людей заинтересованного подхода к делу, умение не просто экономически грамотно мыслить, а мыслить по-государственному, давать общественно значимую оценку тому или иному экономическому явлению, техническому нововведению, своему личному труду и т. п.

Экономическое образование - это процесс передачи людям и усвоения ими экономических знаний, умений и навыков экономического мышления.

Изложение основного материала исследования. Экономическое воспитание формирует отношение к таким знаниям, направлено на их глубокое усвоение, осмысление, превращение в убеждения и поступки людей. Оно придаёт мышлению идейную и практическую направленность. Человек, скажем, может знать, что необходимо беречь народное добро, но не понимать всей важности этого дела лично для себя. Он может знать, понимать и даже уметь решать эту задачу, но на практике этого не делать. Почему? Потому, что знание не превратилось в убеждение, в социально-психологические качества личности и нормы повседневного поведения.

Экономическое образование формирует преимущественно систематизированные, теоретические взгляды, а экономическое воспитание - убеждения, мотивы, установки, ценностные ориентации личности. Тесно связанные между собой, образование и воспитание формируют у людей рационально-эмоциональные духовные качества. Сплав знаний, убеждений и поступков человека образует его новые качества - идейность, сознательность.

При органическом слиянии процессов экономического образования и воспитания выстраивается «мостик» для перехода знаний в убеждения и поступки, обеспечивается единство в развитии и взаимном обогащении экономического мышления, практических навыков экономической деятельности и соответствующих социально-психологических качеств личности. Иными словами, экономическое мышление приобретает практическую направленность, а практические навыки, в свою очередь, получают необходимую интеллектуальную подпитку.

Для воспитания требуется включение юношей и девушек в необходимые виды трудовой и экономической деятельности. Бережливость и экономность, деловитость и предприимчивость не воспитаешь, как показывает практика, только словесными методами, нужны педагогически оправданные дела.

Образование тоже воспитывает, но воспитывает лишь словом и мыслью. Это преимущественно словесное воспитание. А требуется ещё воспитание делом, воспитание средой, воспитание жизнью. Отрыв словесного воспитания, каким бы интеллектуальным оно ни было, от воспитания настоящим делом и порождает, очевидно, политическую наивность и инфантилизм молодёжи, о чем так много сегодня говорится и пишется. В повести Николая Дубова «Родные и близкие» есть такие слова: «Так вот, ...пресловутый инфантилизм при сколько-нибудь серьёзном рассмотрении на самом деле оказывается прививаемой с детства, насаждаемой безответственностью. И главная причина этого в том, что мы слишком уверовали в магическую силу слов. Воспитание у нас стало словесным. Люди думают, что если над человеком часто и много говорить, давать хорошие советы и призывать, то человек непременно станет хорошим. Инфляция слов неизбежно влечёт за собой девальвацию идей. Обесцененные слова превращаются в тот самый горох, который отскакивает от стенки, то есть от воспитуемого...

Нельзя, чтобы словесное воспитание было единственным». И далее автор приводит известную формулу воспитания Теккера: «Посеешь действие — пожнёшь поступок, посеешь поступок — пожнёшь характер, посеешь характер — пожнёшь судьбу»... Вот в чем суть — сеять действие, а не слова» [2, с.59].

Для воспитания важно, чтобы в процессе экономической учёбы при усвоении знаний участвовали одновременно рациональная и эмоциональная сферы сознания обучающихся. А что означает на практике следование данному принципу? То, что любая идея должна быть не только логически доказательной, но и живо, эмоционально преподанной. На рациональном уровне достигается аргументированность знания, на эмоциональном — отношение к нему, личностная, субъективная его окраска, вера аргументам (или недоверие). Чувственно-эмоциональное отношение к знанию связывает познающего социально-психологическими нитями с явлением, предметом, которые стоят за данным знанием. Например, знание причин бесхозяйственности, да ещё донесение лектором до людей с чувством личного сопереживания и боли вызывает у них не только большее доверие к нему, но и чувство живой сопричастности. В результате экономическое образование сливается с воспитанием, получается сплав рационального и эмоционального.

Далее, воспитание должно быть направлено на выработку волевых качеств воспитуемого, правил и норм экономического поведения. Последнее достигается посредством включения воспитуемого в практическую деятельность. Например, навыки экономического счета можно развить только занимаясь счётом, а не словами о его важности. То же самое можно сказать о бережливости и экономности. Один, выходя из комнаты, автоматически тянется к выключателю, гасит свет, не задумываясь о том, что ему следует это сделать. Почему? Потому, что он когда-то проделал это, скажем, по воле своего сознания или назидания извне (по воле коллектива, например, или родителей), а потом оно уже стало нормой, привычкой, когда уже не требуется ни назидания, ни сигнала сознания. Здесь вступает в работу и подсознание. Но предшествовала этому работа сознания, предварительно проходило осмысление, развивалось мышление.

Достичь высокого уровня мышления, а затем и общественно необходимого поведения человек может лишь тогда, когда он научится мыслить категориями экономической науки, отражающими новые процессы и явления в экономике, и когда у него будут сформированы потребность, желание, убеждение в необходимости применять полученные знания на практике. Иначе и самые совершенные знания могут остаться мёртвым грузом. А вот когда молодой человек, окунувшись в жизнь, придя на работу, встречается с ситуацией, что без экономических знаний он неполноценный работник, тогда их приобретение, пополнение станет естественной потребностью, нуждой. Приходится наблюдать, когда молодые работники не знают, из чего складывается, как начисляется заработная плата, что из неё законно вычитается - какой налог и куда он и на что потом государством расходуется. Потом они это познают. Но познают эмпирически, на уровне обыденного экономического сознания, а значит, с изъянами в воспитании.

Для обеспечения на практике единства обучения и воспитания необходимо знать и учитывать потребности, интересы, стимулы, ценностные ориентации, мотивы, привычки молодёжи. Кстати, они также обусловлены объективными экономическими законами.

В зависимости от степени, глубины, адекватности отражения в сознании человека материальных условий у него формируется личностная структура потребностей. Процесс этот может протекать стихийно или же сознательно регулироваться, носить как личный, так и общественный характер. Этот вопрос требует специального рассмотрения. А сейчас лишь подчеркнём, что одной из специфических задач экономического воспитания является формирование разумных потребностей личности [3]. Не случайно сейчас так остро ставится вопрос о борьбе с потребительской

психологией, которая поражает, прежде всего, молодёжь. Сегодня не может не тревожить стремление части молодёжи выделиться не знаниями и трудолюбием, а дорогостоящими вещами, купленными на деньги родителей.

Приходится, к сожалению, наблюдать, что даже у активной части молодёжи нет стремления выделиться экономическими знаниями. Особенно тревожно, когда такое отношение проявляет студенчество, молодые специалисты.

Потребность в экономическом образовании не приходит сама собой. Она достигается посредством включения человека, во-первых, в процесс целенаправленного экономического обучения, во-вторых, в экономическую практику, в процесс экономической жизни, в посильные, доступные виды трудовой и экономической деятельности. Распространение же знаний, оторванных от экономической жизни — да если ещё волевым способом, — мало обогащает экономическое сознание людей. А ведь важно, чтобы произошло не только осознание экономических знаний, но и их превращение в убеждение, мировоззрение, в жизненную позицию человека. Вот для этого и необходимо, кроме экономического образования, ещё и экономическое воспитание. А точнее, их единство. Последнее достигается посредством единства теории и практики, слова и дела, соединения обучения с высокоорганизованным производительным трудом. Тогда экономические абстракции, идеи, законы одухотворяют экономическую практику, а хорошо организованная практика, в свою очередь, требует новых, более глубоких экономических знаний. Такова спираль и экономического движения, обеспечивающего материальный и духовный прогресс в обществе.

Вывод. Основное назначение экономического воспитания и образования молодежи заключается в том, чтобы, во-первых, сформировать у нее современное экономическое мышление и сознание, во-вторых, воспитывать чувство хозяина, экономическую культуру, развивать нравственные качества-трудолюбие, бережливость, экономность, организованность.

Список использованных источников

1. Макаренко А.С. Собр.соч.в 7-ми Томах. М., 19. Т5, с.113.
2. Дубов Н. «родные и близкие» Из-во «Наш современник». 1989.
3. Соколинский В.М. Психологические основы экономики учебное пособие для вузов.-М.: ЮНИТИ. 1999.-215с.

СОЗДАНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНО-НАУЧНОГО КОМПЛЕКСА КАК НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ В УПРАВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Винокурова Л.А.
Аспирант ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

В статье решается проблема по активизации научной деятельности и углубление ее интеграции с учебным процессом в образовательных организациях Донецкой Народной Республики. Как результат данной статьи представлена авторская схема организации работы образовательного научного комплекса в сфере агропромышленности, которая будет работать с учетом таких принципов, как единство учебного, научного и инновационного процессов; непрерывность образовательного процесса; внедрение инновационных образовательных технологий; совмещение фундаментальных и прикладных исследований; обеспечение открытого информационного образовательного пространства; повышение эффективности использования интеллектуальных, материальных и информационных ресурсов.

Ключевые слова: система образования, образовательно-научный комплекс, образовательное учреждение, принципы, схема организации образовательного научного комплекса агропромышленности

In the article the problem on activization of scientific activity and deepening of its integration with educational process in the educational organizations of Donetsk People's Republic is solved. As a result of this article, the author's scheme for organizing the work of the educational scientific complex in the field of agro-industry is presented, which will work with regard to such principles as the unity of educational, scientific and innovation processes; Continuity of the educational process; Introduction of innovative educational technologies; Combining fundamental and applied research; Provision of an open information educational space; Increase the effectiveness of the use of intellectual, material and information resources.

Key words: education system, educational-scientific complex, educational institution, principles, scheme of the organization of the educational scientific complex of agro-industry

Постановка проблемы. На основе экспертного метода в данной статье автором выделена основная проблема в части интеграции научной работы с учебным процессом в организациях высшего профессионального образования (ВПО) и среднего специального образования (СПО), в Донецкой Народной Республике. Данная проблема выделена как следствие действия ряда причин, а именно:

- несоответствие законодательной и нормативно-правовой базы потребностям научной деятельности образовательных организаций ВПО и СПО, в том числе усложнение тендерных процедур по закупке товаров за средства, которые заработаны самими организациями, а таможенные процедуры, существенно ограничивают права и возможности образовательных организаций.

- недостаточное бюджетное финансирование научных исследований и разработок.

- несовершенство системы подготовки по образовательному уровню

«магистр», приводит к тому, что диссертационные исследования носят в большей степени теоретические результаты, а не прикладные.

- низкий спрос предприятий на результаты научных исследований в связи с тем, что большинство разработок формируется в отрыве от производства, без учета требований заказчика.

- низкая социально-экономическая привлекательность работы научных и научно-технических работников.

- уменьшение количества молодых исследователей, преподавателей и ученых в образовательных организациях.

- большой объем учебной нагрузки научно-педагогических работников (на данный момент такая нагрузка составляет в среднем 700 часов, когда в развитых странах такой показатель сводится к 450 часам).

- физическое и моральное старение приборов и научного оборудования.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучению комплекса проблем, связанных с развитием образования в ДНР, активно способствовала научная и научно-практическая деятельность: В.Гончарова, Г.Губерной, В.Дорофиенко, Е.Досуевой, О.Лямзиной [5], Л.Костровец, Л.Поляковой, А.Крейка [3, 4], С.Кирдина, В. Севки и многих других, но унаследованная от индустриальной эпохи система образования требует в условиях глобализации методологической переориентации с информативной формы обучения на развитие личности человека, признание его самооценности, переориентации на индивидуально-дифференцированный подход к обучению и, соответственно, к оценке достигнутых результатов. Именно с новыми подходами к формированию личности связывают надежду на опережающее развитие современного общества, его интеллектуального и технологического прорыва в двадцать первом столетии. Иначе Донецкой Народной Республике не справиться со стремительным развитием технологической дифференциации государств мира, которое является императивом развития цивилизации, и окажется на ее обочине.

Все это требует постоянного совершенствования систем управления организациями в сфере образования.

Актуальность. Выбор Донецкой Народной Республики в части интеграции в евразийское пространство предусматривает формирование общекионтинентального образовательного и научного пространства. В соответствии с нормами республиканского законодательства об образовании [1,2] государство должно обеспечить равный доступ своих граждан к качественному образованию. Повышение требований к качеству образования всех уровней является общемировой тенденцией и реализуется в контексте непрерывного образования «образование в течении всей

жизни».

В связи с этим, модернизация региональных систем образования – это государственная задача, целью которой является создание механизмов устойчивого развития республиканского образовательного пространства.

Целью статьи является формирование образовательного научного комплекса как направления развития системы управления организациями в сфере образования на примере агропромышленного комплекса Донецкой Народной Республики.

Изложение основного материала исследования. За последние 3 года образовательные организации ДНР сохранили свой педагогический потенциал, так на конец 2016-2017 учебного года в системе СПО работает 3903 педагогических работника, а в системе ВПО работают 10716 человек [6]. Однако, большинство образовательных организаций проводят научные исследования на низком уровне, доводя их до теоретического уровня не интегрируя их в учебный процесс, а интеграция с производством и вовсе может отсутствовать или осуществляется формально, что негативно влияет на качество подготовки специалистов.

При существующих нормах учебной нагрузки на научную деятельность преподавателя в системе СПО или ВПО практически не остается времени для проведения научных исследований. Для сравнения, в США исследовательская нагрузка для преподавателей университетов составляет почти половину рабочего времени.

Существенным фактором уменьшения численности научных и научно-технических работников организаций СПО и ВПО ДНР стал низкий уровень заработной платы. Также неудовлетворительным остается состояние материально-технической базы организаций СПО и ВПО в направлении организации научных исследований. Так, средний уровень износа научного оборудования и приборов в 2016 году составил более 85%, что практически делает невозможным создание конкурентоспособных наукоемких разработок.

Были приняты, рассмотрены и внесены правки в 43 запроса на открытие научно-исследовательских работ от 12 научных учреждений и образовательных организаций ВПО Министерства образования и науки. Из всех запросов, только 35 % составляют ГОУ ВПО, остальные – это профильные научные учреждения.

Для сравнения, в ведущих странах мира объемы финансирования научных исследований в среднем составляют более 100 тыс. долл. США в год на одного штатного научного работника университета, тогда как в ДНР этот показатель значительно меньше и включает преимущественно заработную плату и минимальные другие расходы.

Сложность решения проблемы интеграции науки и образования в

организациях СПО и ВПО при отсутствии опыта и законодательного, нормативно-правового обеспечения требует скоординированных на государственном уровне действий центральных органов исполнительной власти. Это может быть обеспечено путем разработки государственной целевой программы, которая даст возможность применять евразийские стандарты в образовательном процессе.

Целью такой программы должно быть создание правовых, экономических и организационных условий для активизации научной деятельности и углубление ее интеграции с учебным процессом в организациях СПО и ВПО республики и создание образовательно-научных комплексов для подготовки высококвалифицированных специалистов и внедрение конкурентоспособных научных разработок.

Далее, определим оптимальный вариант решения проблемы на основе сравнительного анализа возможных направлений по активизации научной деятельности и углубление ее интеграции с учебным процессом в организациях СПО и ВПО, а именно:

1. Первое направление – постепенное увеличение финансирования научных исследований и прикладных разработок ГОУ ВПО, модернизация их научно-лабораторной базы, повышение результативности научных работ. Увеличение объемов бюджетного финансирования научных исследований в ГОУ ВПО приведет лишь к перераспределению этих средств по категориям работающих. Однако, если внешние заказчики не заинтересованы в исследованиях ГОУ ВПО, то и говорить об интеграции науки с учебным процессом просто нет смысла.

Такой вариант не может обеспечить решение проблемы.

2. Второе направление – формирование научно-учебных центров и комплексов в их составе с участием академических научных учреждений в рамках существующего нормативно-правового обеспечения и имеющихся объемов финансирования. Реализация такого варианта ограничивает достижения цели предлагаемой программы по следующим причинам:

действующие нормативно-правовые документы не предусматривают механизмы формирования такого типа комплексов, привлечение работников академических учреждений к научной деятельности в ГОУ ВПО ограничено из-за нехватки средств, а также из-за разницы в оплате труда штатных научно-педагогических работников и научных учреждений;

проведение в академических учреждениях научных исследований работниками университетов и студентами не имеет соответствующего финансового обеспечения.

Осуществление такого варианта не позволяет в полной мере обеспечить соответствующий уровень интеграции образования и науки в ГОУ ВПО и СПО. Этот вариант заслуживает внимания в случае

совершенствования существующего нормативно-правового обеспечения и совместно с мероприятиями в рамках следующего, третьего направления.

3. Третье направление предусматривает:

приведение законодательных и других нормативно-правовых документов в соответствие с задачами предлагаемой программы совершенствования механизмов привлечения научно-педагогических работников в научную деятельность для подготовки высококвалифицированных специалистов;

стимулирование ГОУ ВПО и СПО к активизации научных исследований и повышение их эффективности с целью получения конкурентоспособных научных разработок;

наращивание объемов бюджетного финансирования научных исследований и разработок ГОУ ВПО и СПО и для улучшения научной материально-технической базы;

создание на конкурсной основе образовательно-научных комплексов и их распространение.

Создание Республиканского образовательно-научного комплекса агропромышленности (РОНКА) в контексте основных норм закона ДНР «Об образовании» [2] позволит интегрировать образовательную, научно-исследовательскую и инновационную деятельность образовательных учреждений дошкольного, среднего общего, среднего профессионального и высшего профессионального образования в учебных заведениях, реализующих программы различных уровней, с целью формирования сквозных конкурентоспособных компетенций у обучающихся для эффективного кадрового обеспечения агропромышленного комплекса, развития сельского хозяйства и сопутствующих отраслей, удовлетворения потребности граждан, общества и рынка труда в качественном профессиональном образовании Донецкой Народной Республики. РОНКА будет представлять собой общественное объединение-ассоциацию образовательных учреждений, не являясь юридическим лицом и будет действовать без юридической регистрации. Участниками РОНКА являются образовательные учреждения дошкольного образования, общего среднего образования, учебные заведения среднего профессионального образования и высшего профессионального образования, руководители которых подписали Соглашение о создании Республиканского образовательно-научного комплекса агропромышленности.

РОНКА координирует образовательную, научную и инновационную деятельность участников РОНКА в сфере решения задач подготовки квалифицированных рабочих кадров, служащих и специалистов для экономики Донецкой Народной Республики.

На рис. 1. представлена авторская схема организации работы РОНКА,

которая сформирована с учетом международного опыта [7,8]. Данная схема будет работать с учетом таких принципов, как:

единство учебного, научного и инновационного процессов во взаимосвязи с экономикой и социальной политикой Донецкой Народной Республики;

непрерывность образовательного процесса и взаимосвязь образовательных программ профессионального образования различных уровней;

внедрение инновационных образовательных технологий, включая дистанционные;

совмещение фундаментальных и прикладных исследований с образовательным процессом для повышения качества подготовки специалистов;

обеспечение открытого информационного образовательного пространства и коллегиальности принимаемых решений в вопросах подготовки специалистов;

повышение эффективности использования интеллектуальных, материальных и информационных ресурсов при подготовке рабочих кадров, служащих и специалистов;

организационное, учебно-методическое, научное и информационное взаимодействие между всеми структурами РОНКА.

Общее руководство деятельностью РОНКА, принятие стратегических решений осуществляет Совет РОНКА, в составе, утверждаемом правовым актом координатора РОНКА, на основе согласования с участниками РОНКА.

К основным функциям Совета РОНКА будут относиться:

рассмотрение и утверждение стратегических планов и отчетов РОНКА, контроль их исполнения;

содействие интеграции РОНКА с образовательными, научными организациями Российской Федерации и научно-исследовательскими центрами Российской Федерации;

координация текущей деятельности по обеспечению выполнения образовательной, исследовательской и инновационной, деятельности, управлению проектами, организации и проведения экспертной, информационно-аналитической, маркетинговой деятельности РОНКА;

формирование планов подготовки, переподготовки специалистов, повышения квалификации и практик;

формирование предложений по оптимизации внутренней деятельности РОНКА.

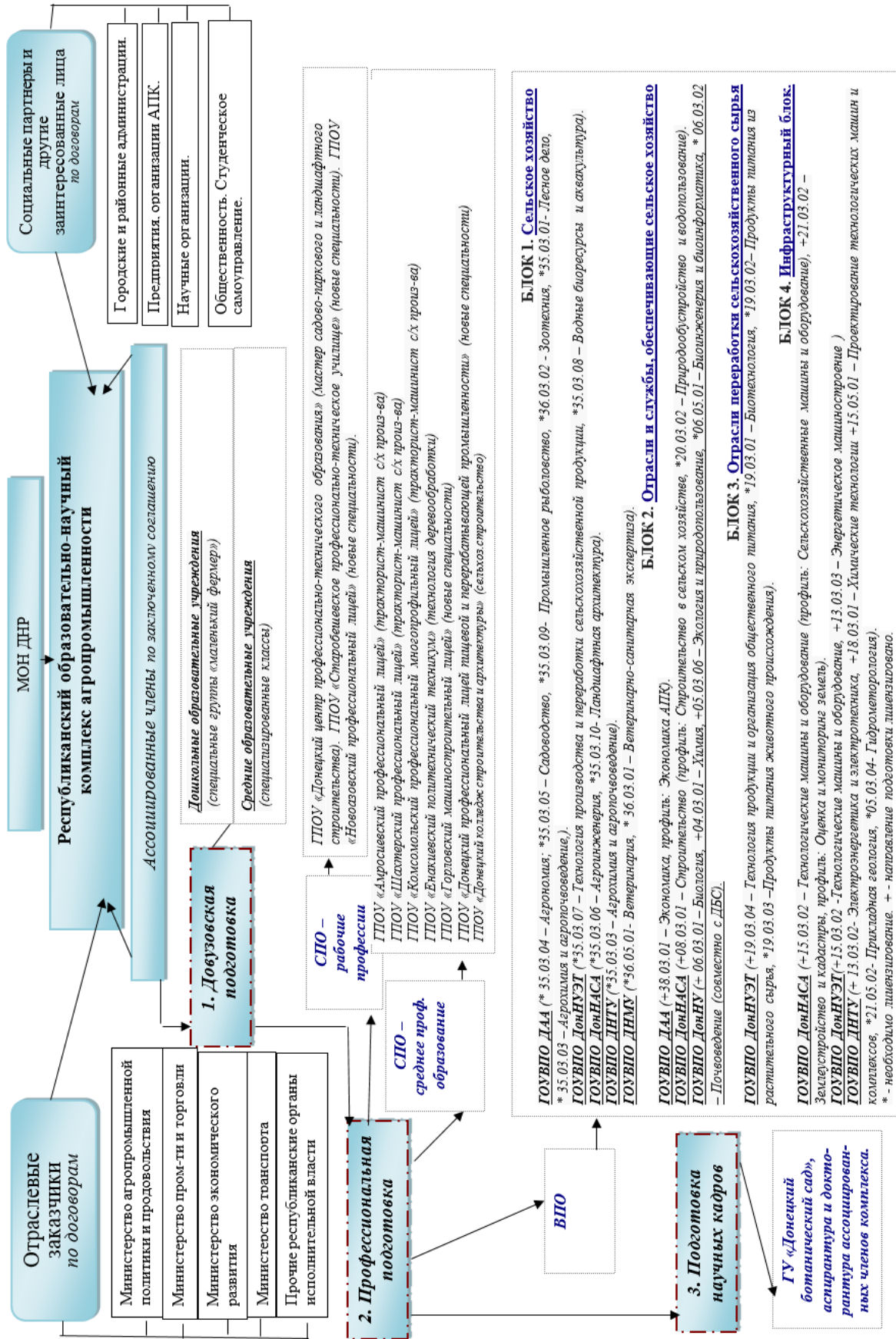


Рис. 1. Схема организации РОНКА

В состав Совета РОНКА в обязательном порядке входят руководители участников РОНКА. В Состав РОНКА входят по согласованию представители работодателей, органов государственной власти и местного самоуправления, которые принимают непосредственное участие в формировании требований к современным специалистам для стимулирования развития агропромышленности и сельского хозяйства; содействуют созданию условий для подготовки и трудоустройства высококвалифицированных специалистов, формированию инновационной образовательной среды.

Координатором деятельности РОНКА является координационный центр, который создается на базе образовательной организации, выбранной Советом РОНКА и наделенной полномочиями координатора РОНКА. Руководитель образовательной организации, определенной в качестве координационного центра РОНКА выступает координатором (руководителем) РОНКА.

Координационный центр РОНКА обязан подготавливать текущую и плановую и отчетную документацию для организации работы РОНКА, вести протоколы собраний Совета РОНКА и публиковать его решения. По результатам работы за год готовится отчет о работе РОНКА, который публикуется в открытой печати и предоставляется в Министерство агропромышленной политики и продовольствия и Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Таким образом, в статье обосновано, что система образования в ДНР является важнейшим звеном воспитания сознательных граждан государства, формирование образованной личности, обеспечение приоритетности развития человека. В то же время, развитие системы образования требует решения ряда проблем, стоящих перед ней в условиях внешней нестабильности (продолжение боевых действий, политические разногласия), культурного и духовного возрождения народа Донбасса.

Проблемы образования настойчиво требуют применения системного подхода. Поэтому в статье для активизации научной деятельности и углубление ее интеграции с учебным процессом в организациях СПО и ВПО республики определены оптимальные варианты решения данной проблемы. Так, создание РОНКА позволит интегрировать образовательную, научно-исследовательскую и инновационную деятельность образовательных учреждений дошкольного, среднего общего, среднего профессионального и высшего профессионального образования в учебных заведениях, реализующих программы различных уровней, с целью

формирования сквозных конкурентоспособных компетенций у обучающихся для эффективного кадрового обеспечения агропромышленного комплекса, развития сельского хозяйства и сопутствующих отраслей, удовлетворения потребности граждан, общества и рынка труда в качественном профессиональном образовании Донецкой Народной Республики. Как результат данной статьи представлена авторская схема организации работы РОНКА, которая будет работать с учетом таких принципов, как: единство учебного, научного и инновационного процессов; непрерывность образовательного процесса; внедрение инновационных образовательных технологий; совмещение фундаментальных и прикладных исследований; обеспечение открытого информационного образовательного пространства; повышение эффективности использования интеллектуальных, материальных и информационных ресурсов.

Список использованных источников

1. Конституция ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnr-online.ru/konstituciya-dnr/>
2. Закон ДНР № 55-ІНС от 19.06.2015 «Об образовании» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnrsovet.su/zakon-dnr-ob-obrazovanii/>
3. Крейк, А.И. Синергические возможности ВУЗа как интегрированного комплекса образования и науки / А.И.Крейк // Сибирский педагогический журнал. – 2012. - №8. – С. 14-21
4. Крейк, А.И. Эмерджентные следствия социальной функции субститута «образование» / А.И.Крейк // Идеи и идеалы. – 2011. – № 1(7). – Т. 2. – С. 68-87
5. Досуева, Е.Е. О современных особенностях формирования инновационной инфраструктуры с участием вузов в Российской Федерации. / Е.Е. Досуева, О.Л. Лямзина // Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2012. – № 1(41). – С. 383-388
6. Отчёт о работе Министерства образования и науки за II полугодие 2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mondnr.ru/component/jdownloads/category/39-otchet?Itemid=-1>
7. Важнейшие межотраслевые комплексы России и их география [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://edufuture.biz/index.php?title=Научный_комплекс
8. Etzkowitz, H., Leydesdorf, L. The dynamics of innovation: from National Systems and «Mode 2» to a Triple Helix of university–industry–government relations. *Research Policy*, 29, 2000, 109-123 pp.

УЧЕБНО-НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС УПРАВЛЕНЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ: ПОСТАНОВКА ПРОЕКТНОГО ЗАДАНИЯ

Гурий П.С.

канд. гос. упр., доцент кафедры
менеджмента непроизводственной сферы,
ГОУ ВПО «ДонАУиГС при Главе ДНР»,
г. Донецк

Поставлена проблема формулировки проектной задачи разработчикам модели учебно-научно-методического комплекса управленческого направления. Для решения проблемы, из учредительных документах выделяли формулировки, задающие цель, устройство и принцип действия создаваемого в будущем комплекса. Полученный результат интерпретировали на языке проектировщика, для последующей формулировки проектной задачи группе разработчиков проекта. Сформулирован вариант перечня требований к перспективной модели комплекса управленческого направления.

Ключевые слова: учебно-научно-методический комплекс, управленческое направление, непрерывное образование, конкурентоспособный специалист, кластерная система высшего образования, язык проектировщика, проектная задача.

The problem formulation of the design problem to the developers of the model of educational scientific and methodical complex managerial direction. To solve the problem of constituent documents provided language that specifies the purpose, structure and principle of operation created complex in the future. The result was interpreted in the language of the designer, for the subsequent formulation of project objectives the project development team. Formulation of the list of requirements for a prospective model of a set of managerial direction.

Keywords: educational scientific and methodical complex, management direction, continuing education, competitive specialist, the cluster system of higher education, language designer, design task.

Постановка проблемы в общем виде. В ДНР, по инициативе Министерства образования и науки, развернулись работы по реализации основных принципов Закона «Об образовании в ДНР» путем создания сети УНМК на базе ведущих университетов. Первый УНМК в 2016 г. был создан ГОУ ВПО «Донецкий Национальный Университет Экономики и Торговли» За ним последовало ГОУ ВПО «Донецкая Академия Управления и Государственной Службы при Главе ДНР». В ближайшей перспективе ожидается создание аналогичных образований на базе всех ведущих ГОУ ВПО ДНР. В результате – может сформироваться принципиально новый образовательный мега-механизм раннего выявления творческих способностей старшеклассников и профессиональной ориентации их на получение ВПО для участия в процессах восстановления и развития ДНР. Это позволит обеспечить выпускникам создаваемой системы УНМК непрерывную и, если потребуется, опережающую корректировку

получаемых компетенций в соответствие с требованиями непрерывно изменяющихся проектов и программ социально-экономического развития регионов.

Создание принципиально нового образовательного мега-механизма раннего выявления творческих способностей старшеклассников и подготовки востребованных выпускников во многом будет зависеть от того какое место и какую роль в нем будет занимать и играть УНМК управленческого направления. В связи с этим, поиск моделей создания такого УМНК, которые позволят ему занимать в создаваемом мега-комплексе место и роль, определяемые позициями управленца в непрерывно изменяющихся проектах и программах социально-экономического развития регионов ДНР, является актуальной проблемой.

Анализ последних исследований и публикаций. Анализу подвергались публикации авторов, которые, так или иначе, раскрывали содержание стартовых шагов на пути к созданию эффективно действующих моделей УНМК различного направления.

Фугелова Т.А. [1] обращает внимание на то, что условием формирования конкурентоспособной инновационной экономики является непрерывная модернизация системы образования. Проникновение рыночных отношений заставило разработчиков моделей УНМК сориентировать непрерывное профессиональное образование на подготовку конкурентоспособного специалиста. При этом, последняя должна обеспечиваться профессиональной мобильностью студента еще на университетской скамье. Профессиональная мобильность выпускника, как интегративная характеристика его способностей, обеспечит ему гарантированную востребованность на рынке труда, и поэтому она должна стать одной из главных целей модернизации системы образования.

Иванова С.А. считает кластерную систему высшего образования самой передовой моделью [2]. Только она способна обеспечить эффективность работы каждого учреждения, входящего в кластер. При этом, «первопроходцам» на пути к построению образовательного кластера предстоит вначале создать УНМК. Затем, достаточно освоенный УНМК, следует преобразовать в учебно-научно-инновационный комплекс (УНИКомп). И только после этого, перед разработчиками откроется возможность УНИКомп трансформировать в УНИКласт. Таким образом, УНИКомп, предлагается рассматривать в качестве переходной модели для всех «первопроходцев» на пути к разработке передовой модели системы высшего образования. Кроме этого, она обращает внимание «первопроходцев» на три объективных проблемы, требующих своего разрешения на этом пути:

- кадровая проблема (отсутствие специалистов, способных заниматься непрерывным развитием моделей УНМК и его инновационного продукта),
- рыночно-сбытовая проблема (как правило, отсутствует предварительная проработка вопросов: кому сбывать инновационный продукт, идеи, механизмы и т.д.),
- технологическая проблема (сразу после создания инновации еще не отработана технология ее использования потенциальными потребителями).

На необходимость реализации кластерной политики, при построении интеграционных форм сотрудничества бизнеса, науки и государства, обращает внимание Никулина О.В. [3]. Из этого следует, что к кластерному подходу необходимо относиться как к универсальному способу повсеместного повышения эффективности на предприятиях, в организациях и в учреждениях.

Хаванова Н.В. рекомендует применять при создании кластеров проектный подход как комплексную методику и реализовывать его в три этапа:

- предпроектные работы по формированию концепции (своего рода гипотезы) кластера;
- проектирование проекта и программы создания кластера, а также стратегии его развития;
- создание и развитие кластера, мониторинг и контроль этого процесса [4].

Репкин В.В. разработал Проект создания образовательного кластера в три этапа: констатирующий, формирующий и завершающий [5]. Его работу можно рассматривать как демонстрационный пример применения проектного подхода к разработке моделей УНМК.

Интегральный анализ публикаций [1-5] показал, что начинать процесс создания УНМК следует с разработки концепции, применяя при этом проектный подход и формируя в последующем команду Проекта УНМК. Полноценно описанного опыта создания УНМК управленческого направления не найдено.

Выделение из общей проблемы нерешенной части. Опыта создания образовательного УНМК управленческого направления в регионе не имеется. Разве, что – намерения Донецкого национального университета развивать ДонНУ как научно-образовательный и инновационный кластер Донбасса [6].

Можно предположить, что большинство участников этого процесса будут опираться на опубликованный опыт российских университетов и собственное представление о конечном результате. Не исключено, что будет применяться метод «проб и ошибок». В этих условиях, острота проблемы создания модели УНМК управленческого направления, которая

соответствовала бы реалиям и перспективам ДНР, будет определяться степенью владения командой Проекта УНМК технологиями инициирования, разработки и управления процессами создания больших междисциплинарных образовательных кластеров. В этих условиях, не решенной частью общей проблемы, становится содержание стартового этапа процесса инициирования Проекта. От решения этой проблемы будет зависеть успех последующих действий.

Цель статьи – формулировка проектной задачи разработчикам модели УНМК управленческого направления для предопределения содержания стартового этапа процесса инициирования Проекта.

Метод достижения поставленной цели. Вначале, в юридическом формате учредительных документов – Договор о сотрудничестве субъектов УНМК [7] и Положение об УНМК ГОУ ВПО «ДонГАУиГС при Главе ДНР» [8], выделяли текстовые формулировки, задающие цель, устройство и принцип действия УНМК. Затем, проводили интерпретацию полученного результата на языке проектировщика, для последующей формулировки проектной задачи группе разработчиков эффективной модели УНМК управленческого направления.

Основные результаты исследования. Вначале анализировали Договор [2]. Предметом договора, или тем, в отношении чего, стороны устанавливают права и обязанности участников Проекта, является реализация четырех принципов Закона «Об образовании в ДНР»:

- обеспечение права на непрерывное образование в течение всей жизни в соответствии с потребностями личности,
- разработка и реализация перспективных моделей подготовки кадров,
- совершенствование гуманизации образования,
- повышение уровня подготовки специалистов за счёт усиления взаимодействия в образовательной цепочки: «образовательная организация ОСО-образовательное учреждение СПО-образовательная организация ВПО».

Цели деятельности, основные задачи, функции, права и обязанности, условия функционирования Комплекса и осуществление Академией и субъектами Комплекса совместной учебной, научной, методической, воспитательной работы наиболее полно изложены в Положении о Комплексе.

Основные направления деятельности Комплекса в Договоре определяются так:

- создание условий для всестороннего развития личности, повышение качества обучения и воспитания на основе преемственности всех уровней образовательной системы, единства их целей и задач;

- подготовка кадров различных уровней квалификации (от рабочей профессии до аспирантуры и докторантуры) для развития социально-экономической сферы Республики.

Главной целью функционирования Комплекса является реализация в его рамках непрерывной системы образования в ДНР, осуществляемая на основе скоординированных государственных образовательных стандартов, основных и дополнительных образовательных программ, интегрированных учебных планов по лицензированным направлениям подготовки (профилям/магистерским программам), специальностям.

Все вопросы стратегии и тактики подготовки специалистов в рамках Комплекса, разработки и реализации основных образовательных, профессиональных, научных программ соответствующих квалификаций или образовательных уровней, программ дополнительного профессионального образования регулируются Положением о Комплексе.

Академия берёт на себя обязательство осуществлять повышение квалификации преподавателей и учителей субъектов Комплекса в Центре дополнительного профессионального обучения ГОУ ВПО «ДонАУиГС».

Выводы по анализу содержания Договора.

1. УНМК должен обеспечивать непрерывное образование личности в течение всей жизни, в соответствии с ее потребностями, за счёт двух взаимодополняющих приемов: усиления взаимодействия субъектов Комплекса в образовательной цепочке: «организация ОСО-учреждение СПО-организация ВПО» и реализации перспективных моделей подготовки кадров.

2. Основными направлениями деятельности Комплекса должны стать:

- подготовка кадров различных уровней квалификации (от рабочей профессии до аспирантуры и докторантуры) для развития социально-экономической сферы Республики.

- создание условий для всестороннего развития личности, повышение качества обучения и воспитания на основе преемственности всех уровней образовательной системы, единства их целей и задач.

3. Реализация непрерывной системы образования в рамках УНМК должна осуществляться на основе основных и дополнительных образовательных программ, интегрированных учебных планов по лицензированным направлениям подготовки.

4. Повышение квалификации преподавателей и учителей субъектов Комплекса должно осуществляться в Центре дополнительного профессионального обучения ГОУ ВПО «ДонАУиГС».

Затем приступили к анализу Положения о Комплексе, т.к. им регулируются вопросы стратегии и тактики подготовки специалистов. В нем определяются: порядок создания УНМК; структура УНМК; задачи,

функции, права, обязанности и ответственность подразделений УНМК; порядок взаимодействия подразделений с иными структурными единицами УНМК.

В Положении говорится, что Целью Комплекса является решение двух основных задач:

- практическое обеспечение права на непрерывное образование в течение всей жизни в соответствии с потребностями личности,
- разработка и реализация перспективных моделей подготовки кадров.

Комплекс призван обеспечивать: высокий уровень образования, востребованность выпускников, оптимальную занятость кадров, высокий уровень деятельности на всех этапах обучения.

Основными задачами деятельности Комплекса являются:

- совершенствование образовательных программ и программ прохождения практики на предприятиях Комплекса;

- осуществление подготовки специалистов на основе интегрированных учебных планов;

- профориентационная работа, деятельность по отбору и подготовке для поступления в Комплекс талантливой молодёжи;

- координация учебно-методической работы в образовательной технологической цепочке: «образовательная организация общего среднего образования-образовательное учреждение среднего профессионального образования-Академия»;

- координация научно-исследовательской работы в технологической цепочке: «образовательная организация общего среднего образования-образовательное учреждение среднего профессионального образования-Академия-заказчик (работодатель)»;

- разработка концепций развития учебного Комплекса.

Руководящим органом Комплекса является Совет Комплекса. Совет формируется по должностям из числа руководителей субъектов Комплекса и иных организаций, которые входят в Комплекс. В Совет могут быть включены представители МОН ДНР по согласованию с Министром.

Председателем Совета является ректор Академии. Заместителем председателя Совета является проректор Академии по учебной работе. Членами Совета являются первые руководители субъектов Комплекса, помощник ректора Академии. Членом Совета является ответственный секретарь.

Субъекты Комплекса могут создавать другие органы Комплекса протокольным решением Совета, координируя их деятельность по отдельным функциональным направлениям.

Выводы по анализу содержания Положения.

1. Целью Комплекса является решение двуединой задачи: обеспечение личности права на непрерывное образование в течение всей жизни в соответствии с ее потребностями, при одновременной разработке и реализации перспективных моделей подготовки кадров. Комплекс призван обеспечивать высокие показатели своей деятельности на всех этапах обучения.

2. Основными задачами деятельности Комплекса являются: совершенствование образовательных программ и программ прохождения практики на предприятиях Комплекса; деятельность по отбору и подготовке абитуриентов для поступления в Комплекс талантливой молодёжи; координация учебно-методической работы в образовательной технологической цепочке: «организация ОСО-учреждение СПО-Академия»; координация научно-исследовательской работы в технологической цепочке: «организация ОСО-учреждение СПО-Академия-заказчик (работодатель)»; разработка концепций развития учебного Комплекса.

3. Руководящим органом Комплекса является Совет Комплекса включающий: ректора Академии, проректора Академии по учебной работе, членов Совета, которыми являются первые руководители субъектов Комплекса, а также помощник ректора Академии и ответственный секретарь. Председателем Совета является ректор Академии. Субъекты Комплекса протокольным решением Совета могут создавать другие органы Комплекса, координируя их деятельность по отдельным функциональным направлениям.

Совместное рассмотрение результатов отдельного анализа содержательной части Договора и Положения позволило выявить как наиболее удачные формулировки отдельных заданий проектировщикам на разработку одних и тех же подсистем УНМК, так и задания в Договор или Положение не включенные. Путем интегрирования этих заданий в целостный текст, удалось синтезировать проектное задание создателям УНМК.

Общие выводы. 1. Целью Комплекса является решение двуединой задачи: обеспечение права на непрерывное образование в течение всей жизни в соответствии с потребностями личности, при одновременной разработке и реализации перспективных моделей подготовки кадров. Комплекс призван обеспечивать высокие показатели своей деятельности на всех этапах обучения.

2. Непрерывное образование должно базироваться на следующей технологической цепочке: «деятельность по отбору и подготовке талантливой молодёжи к поступлению в Комплекс-организации ОСО-

учреждения СПО-Академия-заказчик(работодатель)-последипломное образование-повышение квалификации».

3. Повышение квалификации преподавателей и учителей субъектов Комплекса должно осуществляться в Центре дополнительного профессионального обучения ГОУ ВПО «ДонАУиГС».

4. Основными задачами деятельности Комплекса являются:

- совершенствование образовательных программ и программ прохождения практики на предприятиях Комплекса;
- координация учебно-методической и научно-исследовательской работы в технологических цепочках Комплекса;
- разработка концепций развития учебного Комплекса.

5. Руководящим органом Комплекса является Совет Комплекса. Для создания условий для всестороннего развития личности, повышения качества обучения и воспитания, Субъекты Комплекса должны создавать различные органы Комплекса протокольным решением Совета. Необходимо обеспечить преемственность всех уровней образовательной системы, на основе единства их целей и задач этих органов.

6. Подготовка команды разработчиков проекта и создателей УНМК должна начинаться с тщательного анализа содержательной части Договора и Положения о нем. Анализ должен включать выделение из юридически корректно составленных документов информации о назначении, составе и принципах действия УНМК. Выделенная в результате этого информация должна быть интерпретирована на языке проектировщика и преобразована в проектное задание создателям УНМК.

7. Примером проведения анализа содержательной части Договора и Положения об УНМК может служить данная статья.

8. Подготовку команды разработчиков проекта и создателей УНМК целесообразно проводить в режиме организационно-деятельностных игр или мастер-классов.

Список использованных источников

1. Фугелова Т.А. От профессионально мобильного студента к конкурентоспособному специалисту // *Фундаментальные исследования*. 2013. № 10–6. С. 1367–1370.

2. Иванова С.А. Кластерная система высшего образования: инновационный подход // *Евразийская адвокатура*. Изд-во: Евразийский научно-исследовательский институт проблем права (Уфа), №: 4 (11), 2014г. С: 69-74

3. Никулина О.В. Становление инновационных кластеров как фактор ускорения инновационного развития [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://do.gendocs.ru/docs/index-102212.html>.

4. Хаванова Н.В., Большаков А.И. Методические подходы к проектированию туристических кластеров [электронный ресурс] / Н. В. Хаванова, А. И. Большаков // Журнал «Сервис Plus». – 2013. – №4.– Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/metodicheskie-podhody-k-proektirovaniyu-turistskih-klas>

5. Репкин В.В. Проект создания образовательного кластера как формы социального партнерства лица и предприятий сельскохозяйственной отрасли [электронный ресурс]–Режим доступа: http://nrop167.ucoz.ru/proekt_sozdanija_obrazovatel'nogo_klastera.pdf

6. Беспалова С.В. Концепция развития Донецкого национального университета как научно-образовательного и инновационного кластера Донбасса / Донецкие чтения 2016. Образование, наука и вызовы современности: Материалы I Международной научной конференции (16-18 мая 2016 г.). Том 3, Часть 2. // ГОУ ВПО «ДонНУ». – Донецк 2016 г. С. 5-16

7. Договор о сотрудничестве субъектов учебно-научно-методического комплекса. / ГОУ ВПО «ДонАУиГС при Главе ДНР». – Донецк 2017 г.

8. Положение об учебно-научно-методическом комплексе государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики» / ГОУ ВПО «ДонАУиГС при Главе ДНР». – Донецк 2017 г.

ТРАНСПОРТНОЕ ПРАВО КАК ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРЕВОЗКАМИ

Доценко Ю.В.,

канд. техн. наук, доц.,

Хвесь С.В.,

ассистент кафедры «ОПУТ»

*ГОО ВПО «Донецкий институт железнодорожного
транспорта», г.Донецк*

В работе рассмотрен вопрос, что под системой транспортного законодательства понимается построение нормативных актов в субординации, определяемой компетенцией издавших их органов, их содержанием и структурой. Структура транспортного законодательства является элементом системы законодательства, позволяющим наиболее полно раскрыть ее содержание. Чем более совершенны структура и система транспортного законодательства, тем яснее его содержание и легче его применение.

Ключевые слова: транспортное право, транспортное законодательство, правовые нормы, законы, правовое регулирование.

The paper considers the issue that under the system of transport legislation is understood the construction of normative acts in the subordination, determined by the competence of the bodies that issued them, their content and structure. The structure of transport legislation is an element of the system of legislation, allowing the most complete disclosure of its content. The more perfect the structure and the system of transport legislation, the clearer its content and the easier its application.

Keywords: transport law, transport legislation, legal norms, laws, legal regulation

Постановка проблемы. Переход к рыночной экономике невозможен без правовой реформы. Наиболее стабильным из всех законодательств является транспортное. Обеспечивая взаимодействие различных сфер материального производства, транспорт создает необходимые условия для постоянного функционирования общественного производства и комплексного развития всех его отраслей. Основные положения транспортного законодательства, регулирующие отношения, связанные с заключением договора перевозки, с подачей транспортных средств, ответственностью за их неиспользование, утрату, повреждение грузов, предъявлением претензий и т.д., продолжают оставаться неизменными уже многие годы. Таким образом, тема раскрывает не только положения транспортного законодательства, но и теоретическое обоснование тех или иных положений.

В экономической жизни Донецкой Народной Республики отношения, связанные с транспортом, имеют важное значение. В Республике проводится процесс построения правовой основы демократического государства. Глобальные изменения и научно-технический прогресс, происходящие в экономике Республики, правовое регулирование возникающих новых отраслей права в условиях интенсивного развития

общественных отношений, активная законотворческая деятельность способствуют к выделению новых комплексных отраслей права в системе права.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам определения сущности понятия «транспортное право» посвящены работы многих ученых, в частности, таких, как В.С. Белых, С.П. Мороза, В.А. Егиазарова, Г.И. Тулеугалиева.

Законодательными актами о транспорте на сегодняшний день являются: Закон Донецкой Народной Республики «О транспорте» от 27.03.2015 г.; Закон Донецкой Народной Республики «О железнодорожном транспорте» от 13.11.2015 г.; Закон Донецкой Народной Республики «Об автомобильном транспорте» от 21.08.2015 г.; Хозяйственный кодекс от 04.01.2004 г.; Гражданский кодекс с изменениями от 06.10.2016 г. и др.

Цель статьи. Целью статьи является обоснование роли транспортного права как подотрасли законодательства.

Изложение основного материала исследования. Транспортное право – комплексная отрасль права, представляющая совокупность правовых норм, регулирующих отношения в области транспортной деятельности. Эти правовые нормы объединяются в данную отрасль, т.к. они регулируют отношения, связанные с транспортным процессом, под которым в общем виде следует понимать совокупность действий или определенной деятельности, связанных с движением транспортных средств, юридические и фактические действия по перевозке пассажиров и багажа. Эти нормы формируются в составе нормативно-правовых актов специального транспортного законодательства и входят в состав нормативно-правовых актов фундаментальных отраслей права.

Специальные транспортные законодательные акты регулируют систему государственного регулирования и управления деятельностью транспорта, договорные отношения, возникающие между перевозчиками и клиентами при оказании транспортных услуг, определяют основные положения деятельности транспорта, положения об эксплуатации транспортных путей и транспортных средств, устанавливают требования обеспечения безопасности и условия ответственности на транспорте.

Основные субъекты транспортных правоотношений представлены на рисунке 1.

В последнее время в юридической литературе появляются публикации по актуальности вопроса о роли транспортного права. Данные теоретические исследования проводятся по вопросам правового регулирования транспортной деятельности. Согласно поставленной цели исследований выясняется место в системе права. Транспортное право по своей правовой природе регулирует различные общественные отношения:

имущественные, государственно-властное и управленческое, трудовое, земельные отношения и др. Для регулирования каждого общественного отношения используется свой специфический метод.

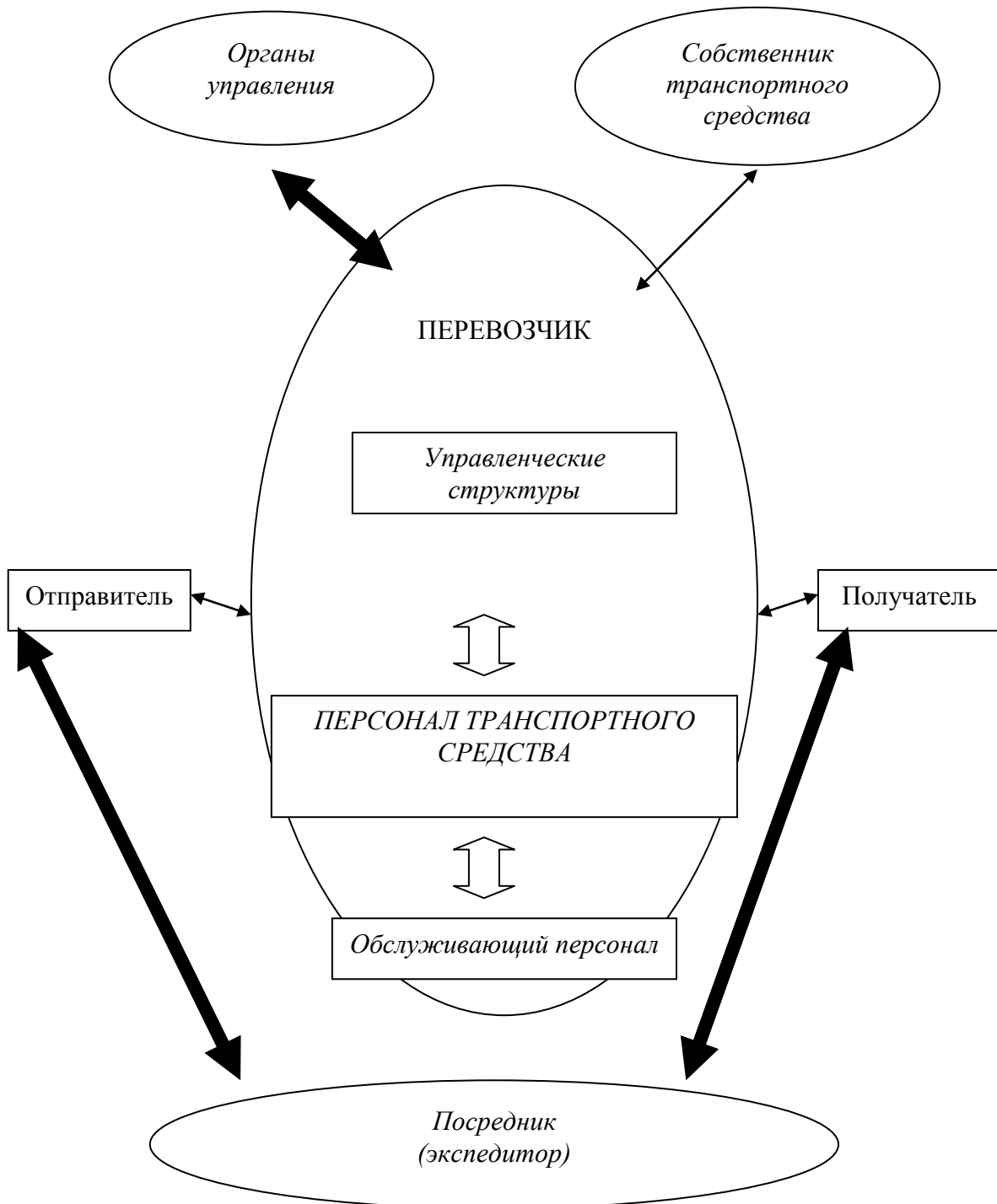




Рис. 1 - Основные субъекты транспортных правоотношений

-  - Управленческие (административно-правовые отношения)
-  - Имущественные (гражданско-правовые отношения)

Поэтому в транспортном праве применяются методы власти и подчинения, запрета (методы регулирования публичных правоотношений) и равноправия сторон (методы регулирования частных, имущественных правоотношений).

Транспортные правоотношения могут быть результатом анализа в двух позициях – хозяйственно-правовом и общетеоретическом. Если рассматривать их квалификационные характеристики, то первая позиция есть ничто иное, как наделение транспортных правоотношений признаками хозяйственных и особенности этих признаков можно искать в плоскости хозяйственного права. Правоотношения, в которые вступают транспортные предприятия и организации, носят самый разнообразный характер (хозяйственные, трудовые и др.).

А квалификацию второй позиции – видом правоотношений в рамках теории права. Указанные правоотношения представляют собой участников социальных процессов, связанных между собой юридическими аспектами по осуществлению перевозок.

Содержание транспортных правоотношений составляет совокупность прав и обязанностей сторон, связанных с оказанием транспортных услуг.

В общей системе гражданского права выделяется особая совокупность правовых норм, регулирующих отношения, в которые вступают транспортные предприятия и организации в процессе транспортной деятельности. Они и составляют транспортное право. Республика не может произвольно менять, с помощью правовых средств, первичный характер тех или иных отношений, а тем более создавать новые. Только лишь с помощью законов может ускорять, направлять развитие соответствующих отношений, учитывать мировые экономические, и т.д. тенденции. Но при этом в обязательном порядке обязана сдерживать негативные связи и процессы.

Совокупность правоотношений и транспортных правоотношений имеет общие характеристики. Как уже было указано, правоотношение на транспорте имеют многомерный характер, но все можно отнести к двум основным видам:

- имущественных (гражданско-правовых) отношений;
- управленческих (административно-правовых) отношений на транспорте.

Однако каждый из этих видов правоотношений имеет одинаковый состав, суть которого представляет единство фактического материального содержания и юридической формы (юридического содержания).

В своем классическом понимании транспортные правоотношения определяются как общественные отношения, урегулированные нормами

права, возникающие в процессе организации и/или непосредственного осуществления транспортной деятельности.

В настоящее время в республике проводится интенсивный процесс формирования транспортного законодательства, расширяется правоприменительная практика, однако несмотря на это, не развита теория транспортного права. В первую очередь, не раскрыто понятие «Правовая природа транспортного права Республики».

В современный период экономического развития Донецкой Народной Республики становится актуальной проблема создания концептуального положения транспортного права Республики, научное обоснование структуры транспортного права, учение о транспортном праве как институте гражданского права, учитывающий особенности общественных отношений в сфере транспортной деятельности в условиях рыночной экономики.

Выводы по данной проблеме. Транспортное право, сочетающее в себе частно-правовые и публично правовые правила и конструкции, является комплексным правовым – т.е. входящие в него нормы не связаны единым методом и механизмом правового регулирования. Транспортное право не является самостоятельной отраслью права, а представляет собой комплексную отрасль законодательства, сочетающую в себе нормы нескольких отраслей права, которые регулируют различные по своему видовому содержанию общественные отношения, составляющие относительную сферу транспортной жизнедеятельности. Поэтому, можно сказать, что создание научной концепции транспортного права является актуальной проблемой сегодняшнего дня.

Список использованных источников

1. Конституция Донецкой Народной Республики. – Принята Верховным Советом Донецкой Народной Республики 14 мая 2014 года
2. Закон Донецкой Народной Республики «О транспорте» от 27.03.2015г.;
3. Закон Донецкой Народной Республики «О железнодорожном транспорте» от 13.11.2015 г.;
4. Закон Донецкой Народной Республики «Об автомобильном транспорте» от 21.08.2015 г.;
5. Хозяйственный кодекс Украины от 04.01.2004 г.;
6. Гражданский кодекс Украины с изменениями от 06.10.2016 г.
7. Егиазаров В.А. Транспортное право. Учебник для ВУЗов. - М.: Юстицинформ, 2005. - 544 с.

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЫНКА КНИЖНОЙ ПРОДУКЦИИ

Манаенко Е.И.,

*старший преподаватель кафедры маркетинга и
коммерческого дела*

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

В статье определен механизм инновационного развития рынка книжной продукции как комплекс регулярных и последовательных действий инновационного, экономического и информационного характера, определяющих процесс достижения стратегических целей на основе использования инновационных подходов в сфере книжного дела.

Ключевые слова: книжная продукция, механизм, инновации, развитие, книгораспространение, книгоиздание, книготорговое предприятие

The article defines the mechanism of innovation development of the book production market as a complex of regular and consistent actions of an innovative, economic and informational nature that determine the process of achieving strategic goals based on the use of innovative approaches in the field of book business.

Keywords: book production, mechanism, innovation, development, book distribution, book publishing, book-selling enterprise

Постановка проблемы. Несмотря на особую роль книжной продукции в жизни общества, сегодня фактически отсутствует полная и достоверная информация о состоянии и тенденциях развития рынка книжной продукции в Донецкой Народной Республике. Актуальные трансформации для рынка книжной продукции - это насущная необходимость времени, которая приведет к увеличению книготорговой активности благодаря использованию новых технологий и сервисов.

Став необходимой и доступной каждому члену общества, книга не потеряет своего престижа и в будущем.

Анализ последних исследований и публикаций. Для основательного изучения данного вопроса, а также чтобы располагать необходимой теоретической базой, были приняты во внимание исследования российских и зарубежных специалистов, область деятельности которых – книжное дело и книжный маркетинг: А.Н.Федотова, А.А.Васькина, Э.Бейверсток, Р.Г.Саразетдинова.

Актуальность. Развитие культурной среды в Донецкой Народной Республике непосредственно связано с состоянием книготоргового и издательского дела. Книготорговая и издательская деятельность в каждой стране является приоритетной в государственной политике формирования ментальности населения и его общественного развития. Главной

особенностью рынка книжной продукции Донецкой Народной Республики является то, что ему присущ высокий уровень неопределенности и риска, который является характерный для инновационной деятельности [3].

Цель статьи. Разработать механизм инновационного развития рынка книжной продукции Донецкой Народной Республики. Рекомендовать задачи инновационного развития рынка книжной продукции.

Важнейшими факторами, которые обуславливают формирование перспективной модели рынка книжной продукции, можно назвать:

- демократизация общества,
- развитие рыночных отношений,
- усиление значимости книги во всех сферах жизнедеятельности человека,
- формирования информационного общества.

Реальными целями отечественных предприятий и книготорговых, в частности, является расширение масштабов деятельности, рост продаж и прибыли. Однако, в условиях транзитивной экономики, в которых находятся предприятия Донецкой Народной Республики, рост объема продаж и прибыли ограничивается многочисленными факторами. Среди них можно выделить следующие:

- 1) разрыв старых хозяйственных связей, что приводит к необходимости поиска новых поставщиков и рынков сбыта;
- 2) конкуренция с производителями аналогичной продукции, предназначенной для того же рынка.

Трансформационные процессы в экономике не решили задач по обеспечению общества книжной продукцией. На сегодня государством не созданы благоприятные условия для эффективного функционирования и развития рынка книжной продукции, не сформированы механизмы его адаптации к динамическим изменениям внешней среды.

Проблемы развития рынка книжной продукции Донецкой Народной Республики связаны, в первую очередь, со следующими факторами:

- предельно низким уровнем доходов значительной части населения, которая является основным потребителем книжной продукции;
- отсутствием целостной государственной политики регулирования и поддержки рынка книжной продукции;
- противоречием нормативно-правовых документов, регулирующих деятельность субъектов рынка книжной продукции;
- отсутствием государственных комплексных программ развития смежных с издательской и книготорговой отраслей, обеспечивающих развитие рынка книжной продукции.

Кроме общегосударственных, существует целый ряд территориально-отраслевых проблем развития рынка книжной продукции, к которым следует отнести:

- низкий уровень выпуска отечественных изданий и, в результате не удовлетворение потребности рынка в книжной продукции;
- увеличение импорта зарубежных изданий;
- уменьшение количества книготорговых предприятий;
- постоянное увеличение розничных цен на книжную продукцию;
- снижение рентабельности и, в результате, убыточность книготорговых предприятий;
- моральный и физический износ основных фондов подавляющего большинства полиграфических предприятий;
- отсутствие единого стандарта книгоиздания.

Вместе с тем сегодня особую актуальность приобретают вопросы разработки теоретико-методических основ формирования республиканской книготорговой сети, определение конкретных путей и мер активизации факторов ее развития, разработки организационно-экономических механизмов повышения эффективности функционирования книготорговой сети.

Книжная продукция - специфический товар, в котором объединены не только материальные, но и духовно-художественные, интеллектуальные, образовательные, культурологические ценности, благодаря которым она влияет на социальные, общественные, производственные процессы. Ситуация на рынке книжной продукции является довольно сложной в связи с игнорированием специфики данного рынка, который объединяет три звена - издательство, полиграфию и книгораспространение и отрыв последней от двух первых.

Основываясь на утверждении ученых, что состояние рынка книжной продукции является зеркалом экономического и общественного развития страны, необходимо отметить, что ориентация книготорговых предприятий на инновационное развитие является жизненно необходимой стратегией в условиях перехода к информационному обществу и интеграции в мировое пространство. Переход на инновационный тип развития обусловлен тем, что мировой рынок товаров и услуг является высокоразвитым и заполненным, поэтому найти свою нишу можно только с конкурентоспособным продуктом, который обеспечивает устойчивое экономическое развитие отрасли в условиях рыночной среды.

Инновационное развитие рынка книжной продукции - это процесс, направленный на реализацию результатов законченных научных исследований, разработок либо иных научно-исследовательских

достижений в новый или усовершенствованный процесс издания или в сферу реализации книжной продукции.

В общем виде механизм инновационного развития рынка книжной продукции может быть определен как комплекс регулярных и последовательных действий инновационного, экономического и информационного характера, определяющих процесс достижения стратегических целей на основе использования инновационных подходов в сфере книжного дела.

Торговля книжной продукцией является инновационно-малоактивной, однако, перспективной сферой деятельности. Поэтому, важное значение приобретает анализ деятельности книготорговых предприятий, основных мировых тенденций и проблем их развития. Нуждаются в доработке научные и практические аспекты внедрения Интернет-технологий во все стадии процесса книгораспространения. Действенной мерой является аккумуляция капиталов и интеллектуальных ресурсов и внедрение соответствующих Интернет-технологий, которые все активнее проникают во все сферы жизни населения. Скорость и уровень проникновения коммуникаций увеличивается. Такие изменения становятся возможными благодаря следующим техническим инновациям: мобильный Интернет, веб-телевидение и генерирование контента в любом городе и в любое время.

Деятельность книготорговых предприятий в условиях информационного рынка превращает осуществления инновационных процессов на задачи стратегического характера. Перспективы успешного развития имеют только те книготорговые предприятия, которые выбирают инновационный путь преобразований. Для полномасштабного и качественного осуществления инновационной деятельности и внедрения инвестиций в книгораспространение необходимы научное осмысление условий ее реализации и организационная поддержка данного процесса.

В современных условиях имеющиеся экономические трудности Донецкой Народной Республики не способствуют развитию инновационной сферы книготорговых предприятий. Особенно это касается инвестиционных аспектов инновационной деятельности. Высокая степень риска, характерный для инноваций, не развитость экономики Донецкой Народной Республики, с одной стороны, и ограниченность собственных средств и поддержки государства, с другой, являются мощными сдерживающими факторами инновационной деятельности для всех субъектов хозяйствования рынка книжной продукции.

Развитие инновационных процессов в Донецкой Народной Республике сдерживается такими факторами, как:

– отсутствие системности в мероприятиях, осуществляемых государством по реализации инновационного потенциала экономики Донецкой Народной Республики;

– государственное управление инновационной деятельности осуществляется без четко сформулированной стратегии научно-технологического и инновационного развития и обеспечивается по отраслевому принципу;

– недостаточностью финансовых ресурсов для обеспечения научных исследований и внедрения инновационных разработок в книготорговую деятельность.

Несмотря на проблемы и негативные факторы, следует отметить на положительные элементы инновационной инфраструктуры Донецкой Народной Республики, которые уже созданы и успешно функционируют (рис. 1.).

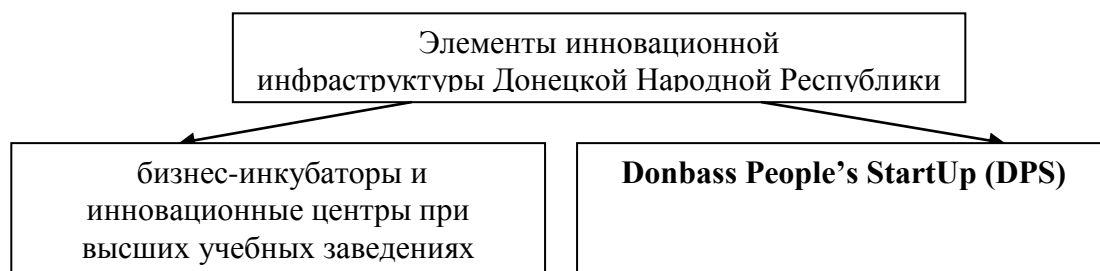


Рис. 1. Элементы инновационной инфраструктуры Донецкой Народной Республики

Donbass People's StartUp – это первый в Республике акселератор технологических проектов и первая платформа для создания и развития инструментов корпоративной акселерации на базе Ассоциации «Предприниматели Донецкой Народной Республики». Данный проект призван помогать перспективным инновационным решениям реализовываться, находя свое место в инвестиционном поле. Это модель поддержки бизнеса на ранней стадии, которая предполагает интенсивное развитие проекта в кратчайшие сроки. Для быстрого выхода на рынок проекту обеспечиваются инвестирование, инфраструктура, экспертная и информационная поддержка.

Отдельные элементы, такие как информационное и инструментальное обеспечение (маркетинг, технико-экономическое обоснование; поставка необходимого оборудования, подготовка кадров; сертификация и сервисное обслуживание) находятся в стадии формирования (рис. 2.).

В Донецкой Народной Республике еще не задействованы механизмы поддержки инновационной деятельности книготорговых предприятий. Для

активизации инновационного развития книготорговых предприятий назрела необходимость формирования инфраструктуры рынка инновационной книжной продукции и услуг, стимулирования инновационно-активных книготорговых предприятий, изменения механизмов финансирования научных и научно-технических работ и др. Так, инвестирование капиталов в новые методы торговли книжной продукцией позволит существенно активизировать книготорговую активность и стимулировать инновационное развитие книготорговых предприятий, а следовательно, экономики Донецкой Народной Республики в целом.

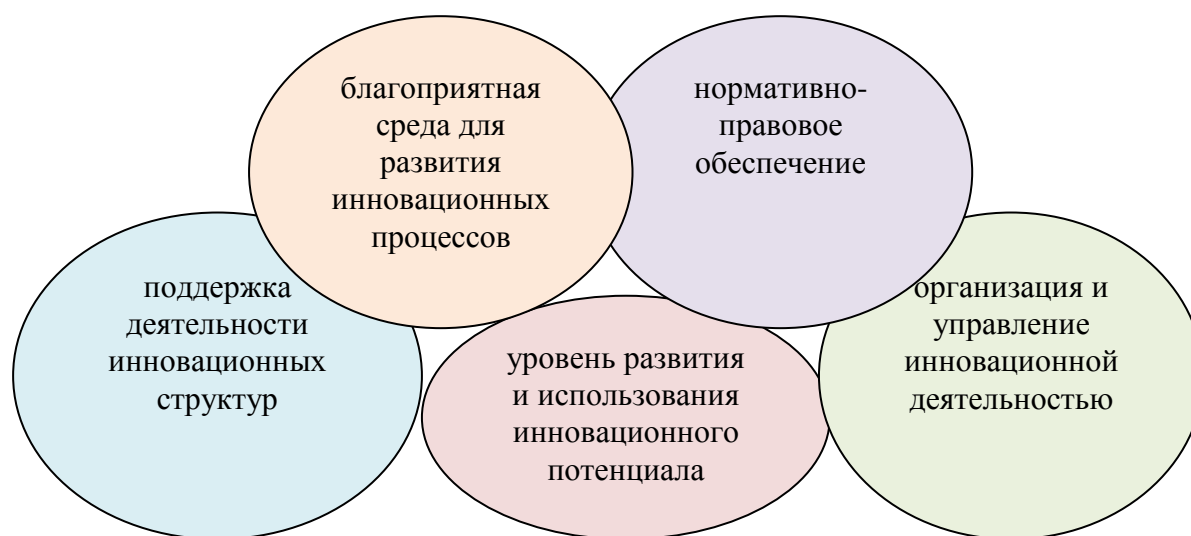


Рис. 2. Факторы инновационной деятельности книготорговых предприятий Донецкой Народной Республики

Успешное функционирование субъектов хозяйствования в условиях меняющейся рыночной ситуации зависит от уровня их экономической устойчивости, поэтому в последние годы устойчивое развитие предприятия стало одним из приоритетных стратегических задач. При формировании механизма обеспечения экономической устойчивости любого книготоргового предприятия необходимо решить проблему адаптации к внешним факторам воздействия. Для этого необходимо определить и оценить степень прямого или косвенного влияния таких факторов на деятельность предприятий.

В современных условиях хозяйствования предприятие находится под постоянным воздействием внешней среды, которая является нестабильной и изменчивой. Чертами внешней среды в условиях рыночных преобразований, изменчивости и неопределенности являются: динамичность, интегрированность и разнообразие субъектов. Поскольку предприятие не может влиять на факторы внешней среды, оно должно к ним адаптироваться. На эффективное функционирование рынка книжной продукции влияют следующие факторы внешней среды: контрагенты,

налоговая система, инвестиционная политика, нестабильная политическая ситуация (табл. 1.).

Рассмотрев факторы внешнего влияния на эффективное функционирование рынка книжной продукции можно сделать вывод, что сильные стороны любого фактора дают определенные возможности для развития книготоргового предприятия, побуждает к укреплению его экономической устойчивости. При этом фактор имеет степень влияния – значительный, средний или незначительный [1].

Если все вышеперечисленные факторы рассматривать как составляющие макроокружения, то, безусловно, между ними, возможно проследить взаимосвязь, взаимообусловленность и влияние друг на друга. Так, изменение одного фактора приводит к изменению другого. Также степень воздействия будет зависеть от размера предприятия, его территориального расположения и т.п. Оценка влияния факторов внешней среды на экономическую устойчивость книготорговых предприятий позволяет определить и систематизировать внешние факторы экономической устойчивости, оценить их сильные и слабые стороны, последствия и средства реагирования. Итак, внешние факторы являются потенциальными носителями угроз. Для этого нужно на государственном или отраслевом уровне проводить мониторинг факторов внешней среды, с целью своевременного устранения негативных тенденций. При данных условиях предприятие будет иметь возможность своевременно реагировать, адаптироваться и принимать правильные управленческие решения.

Книготорговая деятельность как социально-общественный институт является одной из стратегических и социально значимых отраслей экономики Донецкой Народной Республики и представляет область взаимоотношений субъектов, где формируются и совершенствуются специфические технологии по удовлетворению индивидуальных потребностей членов общества.

Следовательно, дальнейшее развитие рынка книжной продукции как социально-экономического института невозможно без целенаправленного воздействия на совершенствование инфраструктуры рынка, правовой и законодательной базы, трансформации взаимоотношений между субъектами книготорговой отрасли. Необходимы совместные усилия государственных органов, регулирующих рынок книжной продукции, направленные на совершенствование и реализацию единой комплексной программы развития рынка книжной продукции.

Механизм инновационного развития рынка книжной продукции должен действовать в условиях государственного регулирования, способного организовать и направить глобализационные процессы, придать им положительный характер.

Факторы внешнего влияния на эффективное функционирование рынка книжной продукции

Факторы	Влияние		Мероприятия нейтрализации негативного влияния
	положительное	негативное	
Контрагенты	1. Содействие развития научно-технического прогресса 2. Расширение производства 3. Стимулирование качества продукции	1. Ценовая зависимость 2. Торможение производства 3. Недостаточная обеспеченность сырьем 4. Уменьшение рынков сбыта	1. Освоения новых рынков сбыта 2. Стабильная поддержка промышленных предприятий на государственном и региональном уровнях
Налоговая система	1. Право на налоговый кредит, налоговые льготы 2. Стимулирование экономического развития 3. Уменьшение количества налогов и ставки налога на прибыль	1. Увеличение налоговой нагрузки 2. Неэффективная налоговая политика 3. Тенизация экономики	1. Определение приоритетных отраслей и предоставление им налоговых льгот и стимулов 2. Обеспечение тесной связи налоговой политики с бюджетной и денежно-кредитной политикой
Инвестиционная политика	1. Возможность обновления материально-технической базы 2. Привлечение финансовых ресурсов иностранных инвесторов 3. Создание новых рабочих мест	1. Несостоятельность Обеспечения финансовыми ресурсами 2. Несостоятельность обновления материально-технической базы 3. Неблагоприятный инвестиционный и бизнес климат	1. Введение системы страхования инвестиционных рисков для увеличения инвестиций в промышленность 2. Улучшение инвестиционного климата
Нестабильная политическая ситуация	1. Зависимость от персональной воли субъектов политической власти 2. Открытость информации	1. Перераспределение рынков влияния 2. Высокий уровень тенизации экономики 3. Неблагоприятные условия для инвестирования 4. Создание административных барьеров	1. Введение антикризисных мероприятий

Вместе с тем нельзя отрицать значимость инструментов рыночного регулирования и саморегулирования операций субъектов рынка книжной продукции. Государственное управление оказывает прямое действие на

издателей и книгораспространителей, и предполагает регулирование и управление со стороны государства. Рыночное саморегулирование подразумевает использование рыночных инструментов регулирования, при которых государство не влияет на принимаемые решения субъектами рынка книжной продукции. С учетом трансформации экономики Донецкой Народной Республики и военно-политической ситуацией нами разработан и предложен механизм инновационного развития рынка книжной продукции Донецкой Народной Республики (рис. 3.).



Рис. 3. Механизм инновационного развития рынка книжной продукции Донецкой Народной Республики

Выводы. Отсутствие целостной концепции развития инструментов государственного регулирования рынка книжной продукции создает для книготорговых предприятий определенные проблемы в формировании системного видения стратегических и инновационных ориентиров предпринимательской деятельности в динамичной рыночной среде. Только заручившись поддержкой государства, а именно конкретными действиями со стороны правительства, которые бы способствовали изменениям с положениями действующего законодательства относительно налогов, пошлин, тарифов, рынок книжной продукции имеет шанс выйти из кризисного состояния и стать надежной основой для развития отечественного информационного пространства.

Таким образом, с целью успешного инновационного развития рынка книжной продукции, нами рекомендуется реализовать взаимосвязанные задачи и мероприятия, осуществляемые в долгосрочной перспективе на основе стратегического управления по следующим направлениям:

- поддержка деятельности субъектов рынка книжной продукции, инновационных и научных структур;
- внедрение финансово-экономических и налоговых инструментов регулирования рынка книжной продукции;
- создание механизмов кредитования сферы книгораспространения и книгоиздания;
- создание благоприятной среды для развития инновационных процессов;
- системная политика государства, направленная на развитие рынка книжной продукции, а не только на поддержку отдельных его субъектов;
- нормативно-правовое обеспечение, организация и управление инновационной деятельностью;
- исследование и ориентация на потребности общества;
- комплексная оценка множества факторов, особенно внешних, обуславливающих динамичность и неопределенность ситуации, оказывающих влияние на функционирование и развитие рынка книжной продукции;
- повышение конкурентоспособности отечественной книжной продукции;
- увеличение экспортного потенциала отрасли;
- оздоровление конкурентной среды на рынке книжной продукции;
- освоение субъектами книготоргового бизнеса эффективных маркетинговых стратегий;

- налаживание сотрудничества с международными финансовыми организациями иностранных государств по вопросам привлечения финансовых ресурсов в экономику Донецкой Народной Республики, в частности в книготорговый бизнес и смежные с ним отрасли;
- технологическое обновление имеющихся и создание новых книготорговых предприятий на основе использования научно-технологического потенциала;
- стандартизация издательской деятельности и издательской продукции с международными нормами;
- постоянный поиск и использование инновационного потенциала [2].

С учетом вышеприведенного анализа можно сделать вывод, что для эффективного функционирования механизма инновационного развития рынка книжной продукции предполагается использование методов и инструментов государственного и рыночного регулирования в соответствии с приоритетными направлениями развития экономики в целом и созданием экономических стимулов активизации предпринимательской деятельности.

Список использованных источников

1. Махонько Г.А. Экономическая стойкость предприятий издательско-полиграфической отрасли: подходы к оцениванию/ Г.А. Махонько [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.nbuv.gov.ua
2. Кайдаковський С. Несовершенство правового регулювання інноваційної діяльності С.Кайдаковський. [Електронний ресурс]. — Режим доступа: <http://conf-cv.at.ua/forum/51-437-1>
3. Яремик Х.Я. Економічні особливості видавничого бізнесу/ Вісник Хмельницького національного університету – 2012, с.13.

ПРЯМЫЕ ПРОДАЖИ КАК ФОРМА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Стасюк Н.В.,

к.э.н., доцент кафедры
менеджмента непродуцированной сферы,
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

В статье проведен анализ особенностей системы многоуровневого маркетинга. Рассмотрено отличие методов прямой продажи от методов прямого маркетинга в розничной торговле. Выявлены преимущества и недостатки многоуровневого маркетинга. Многоуровневый маркетинг, как новая форма процесса организации человеческих ресурсов.

Ключевые слова: многоуровневый маркетинг; прямые продажи; дистрибьютор.

The article analyzes the features of the multilevel marketing system and the direct sales as a method of selling goods and services. Their advantages and disadvantages are revealed. Multilevel marketing is considered as a new form of the human resources organizing process.

Keywords: multilevel marketing; direct sales; distributor.

Постановка проблемы. Многоуровневый маркетинг является признанным и широко распространенным в мире способом предоставления потребителю товаров и услуг. Рассматривая многоуровневый маркетинг, как новую форму процесса организации человеческих ресурсов, следует отметить, что он позволяет привлекать широкие слои населения к экономической деятельности и получению дохода без значительных капиталовложений и создания новых предприятий. Сетевой маркетинг предоставляет неограниченное количество рабочих мест, возможность повышения уровня жизни населения, что в разрезе остро стоящей в настоящее время проблемы занятости является актуальным.

Анализ последних исследований и публикаций. Начало концепции многоуровневого маркетинга положил в 1934 г. Карл Ренборг (Carl Rehnborg), основавший Калифорнийскую Витаминную Корпорацию (California Vitamin Corporation). Основой стала простая идея, что каждый человек, убедившись на собственном опыте в полезности витаминных добавок, производимых корпорацией, должен передать этот опыт своему ближайшему окружению, продвигая, таким образом, на рынок эту продукцию.

С тех самых пор идея «сетевого» маркетинга живет и побеждает, неуклонно увеличивая объемы продаж и количество дистрибьюторов компаний многоуровневого маркетинга.

Актуальность. Основным элементом системы многоуровневого маркетинга MLM (от англ. – Multi Level Marketing), является дистрибьютор – юридическое или физическое лицо дееспособного возраста, подписавшее дистрибьюторское соглашение, согласно которому получило право на

приобретение продукции по оптовой цене и создание дистрибьюторской организации (сети), по формальным признакам напоминающей пресловутую «пирамиду», систему, достаточно себя скомпрометировавшую на постсоветском пространстве. Проблемой является тот факт, что компании «сетевого» маркетинга в сознании людей часто ассоциируются с финансовыми «пирамидами».

Разграничим эти два понятия. Кроме структурного сходства и движения финансовых потоков в одной и другой системе, между ними существуют принципиальные различия. В MLM, в отличие от незаконных пирамидных структур, источником дохода являются не взносы участников и расширение сети, а выкупленная и реализованная продукция. Простое привлечение участников без увеличения объема продаж дохода не приносит.

Нельзя сбросить со счетов и то обстоятельство, что в многоуровневом маркетинге осуществляется постоянное взаимодействие членов структуры: обучение ведению бизнеса, предоставление необходимой помощи. Основными направлениями взаимодействия является обучение искусству продаж, умению представить товар в выгодном свете, практическим навыкам техники продаж, психологическим аспектам поведения потребителей и конкурентов.

Цель статьи. Анализ сущности прямых продаж и многоуровневого маркетинга, определение проблем и перспектив их развития.

Изложение основного материала исследования. В общем потоке распространения товаров и услуг выделяют четыре основных направления:

а) розничная продажа – продукция реализуется через розничную торговую сеть;

б) мелкооптовая продажа – продукция реализуется производителем, крупным и средним оптовиком, минуя розничную сеть;

в) «прямые продажи» - реализация продукции вне стационарных торговых точек, «из рук в руки»;

г) продажи с доставкой по почте или с курьерами, иницируемая Интернет-магазинами, рассылкой каталогов, телевизионными «магазинами на диване» и др.).

Классическая маркетинговая концепция многоуровневого маркетинга представляет собой сочетание мелкооптовых продаж (продукцию дистрибьютор закупает напрямую на складе компании) и «прямых продаж». Доход в этом случае формируется за счет дистрибьюторской скидки.

Кроме этого, MLM дает возможность получать еще один вид дохода – за счет развития потребительской сети. Что касается доставки товаров по почте или курьерами, то в государствах со стабильно работающей почтовой

системой она широко используется сетевыми компаниями, а поскольку покупатель при заказе товара указывает источник получения каталога или адреса Интернет-сайта, дистрибьютор и в этом случае получает причитающиеся ему комиссионные.

Остановимся несколько детальнее на «прямых продажах» - реализации продукции вне стационарной торговой сети.

Нельзя сказать, что прямые продажи являются для России чем-то принципиально новым и неизвестным. Еще в XV веке здесь зародилось особое сословие – офени, представлявшие собой торговцев, продававших вразнос галантерейные товары, книги, лубочные картинки и другие товары [2]. С началом промышленной революции в Европе, а к середине XIX века и в Российской Империи, появились коммивояжеры – разъездные представители крупных компаний, предлагавшие покупателям товары, демонстрируя их образцы. Они стали прототипами современных «дам Avon», «независимых предпринимателей Amway» и др.

По определению авторов учебника «Маркетинг» [1], прямые продажи – это метод реализации продукции и услуг конечному потребителю за пределами стационарной розничной сети путем их индивидуального представления. Американская ассоциация прямых продаж (direct selling), подразумевает под этим понятием реализацию потребительских товаров или услуг, осуществляемую от человека к человеку вне стационарных точек розничной торговли независимыми продавцами. При этом продажа может осуществляться путем демонстрации с визитом продавца на дом, групповых собраний или личной (персональной) продажи [5].

Нетрудно заметить, что фактически объем понятия «прямые продажи» совпадает с объемом понятия «личные (персональные) продажи», например: «Персональная продажа – это индивидуальное устное предъявление товара или услуги во время беседы с конкретным потребителем с целью осуществления купли-продажи товара» [3].

Вопрос о правомерности такого отождествления оставим открытым, поскольку, на наш взгляд, затрагиваемая им проблематика относится к области семантики английского языка – смысловому соотношению понятий «direct selling», «personal selling», а также «direct marketing», а не к маркетингу как науке.

Проведенный анализ литературных источников [1, 3, 4] позволил выделить следующие особенности прямых продаж как метода реализации товаров и услуг:

– продажа осуществляется конечному потребителю, т.е. прямые продажи являются формой розничной торговли;

– продажа осуществляется вне стационарных точек розничной торговли;

– продажа осуществляется путем презентации товара потребителю или группе потребителей;

– основным действующим лицом являются независимые дистрибьюторы (представители, консультанты, предприниматели и т.д. – название зависит от компании), действующие на основании гражданско-правовых соглашений;

– дистрибьюторы являются, как правило, потребителями продвигаемого ими товара, что позволяет им завоевать доверие потенциальных покупателей.

Ключевым отличием прямых продаж от стационарной розничной торговли является то, что в роли посредников между предприятиями и конечными потребителями выступают не специализированные организации розничной торговли, а физические лица, фактически являющиеся независимыми предпринимателями, хотя их юридический статус формально не определен [4]. Отличие же методов прямой продажи от методов прямого маркетинга в розничной торговле состоит в осуществлении непосредственного контакта продавца с покупателем (рис.1).

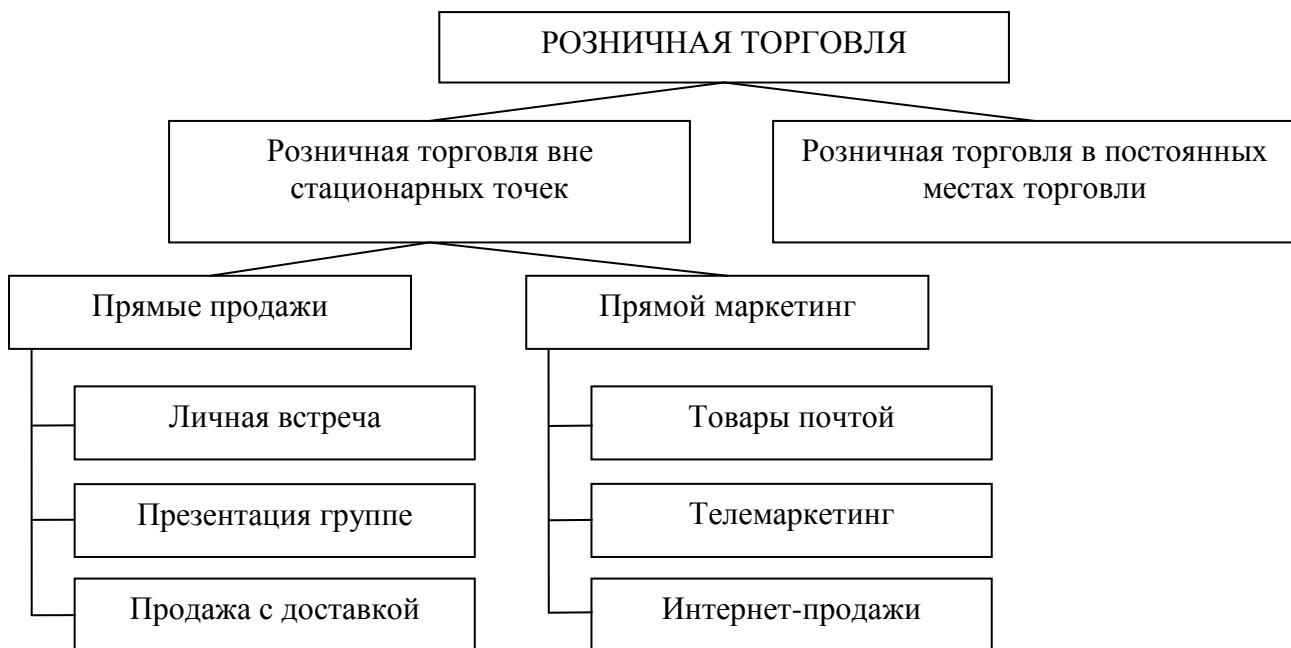


Рис. 1. Прямые продажи в системе розничной торговли

Это обеспечивает как преимущества, так и недостатки метода прямых продаж по сравнению с методами прямого маркетинга, причем недостатки логически вытекают из преимуществ [1].

Во-первых, дистрибьюторы становятся ключевым звеном между компанией и ее покупателями. Они должны согласовывать интересы

компания с потребностями клиентов, отслеживать спрос на отдельные товары, корректируя свой портфель закупок. Поэтому перед компанией встает задача мониторинга колебаний закупок дистрибьюторов, их структуры по отдельным регионам, для того, чтобы в свою очередь корректировать объем производства товаров, что приводит к росту расходов на учет и контроль сбытовой деятельности.

Во-вторых, в глазах потребителя дистрибьютор и представляемая им компания становятся одним и тем же лицом. Поэтому внешний вид продавца, его манера речи, умение слушать, знание представляемого продукта играют ключевую роль в формировании имиджа компании в глазах потребителя. Поэтому компания вынуждена проводить предварительную подготовку дистрибьюторов, выдвигать обязательные для выполнения этические требования, что приводит к росту расходов.

В-третьих, использование метода прямых продаж позволяет компании-производителю экономить на рекламе, поскольку основную работу по продвижению товара выполняет дистрибьютор. Также значительную роль играет принцип «word-of-mouth» (из уст в уста), при котором образ товара формируется за счет передачи отзывов от потребителя к потребителю. Однако отзыв может быть как положительным, так и отрицательным, что может привести к негативным последствиям для компании.

Также следует отметить сравнительно высокие цены на продукцию, продвигаемую методом прямых продаж, поскольку компании вынуждены для привлечения дистрибьюторов предлагать им возможность устанавливать достаточно высокие торговые наценки. Это может привести, особенно в структурах, использующих многоуровневые схемы, к чрезмерно завышенным ценам, превышающим цены на аналогичные товары в традиционной торговой сети более чем в полтора раза. В этом случае важно, чтобы разница между ценой и ожидаемой ценностью товара для потребителя компенсировалась ценностью, создаваемой дистрибьютором в процессе презентации товара.

Процесс прямой продажи, как разновидность персональной продажи, предусматривает формирование определенных отношений между продавцом и покупателем. Не отрицая важности непосредственного межличностного взаимодействия, заметим, что значительная часть работы дистрибьютора происходит как до, так и после встречи с покупателем. Процесс прямой продажи можно разделить на шесть этапов: разведка, подготовка к контакту, контакт, презентация, заключение соглашения и послепродажные мероприятия [1].

Рассмотрим содержание этапов более детально. На первом этапе процесса персональной продажи осуществляется поиск и квалификация

перспективных покупателей, которые могут приобрести товар. Квалифицированная группа перспективных покупателей формируется с учетом следующих требований [6]:

- наличия у покупателя денежных средств для приобретения данного товара;
- доступности покупателя для торгового агента;
- предполагаемого наличия потребности в данном товаре.

Второй этап продажи предусматривает получение более подробной информации о группе потенциальных клиентов. В рамках данного этапа производится определение метода мотивации покупателя. Выделяют две основных мотивационных модели воздействия на потенциальных покупателей, каждая из которых имеет свои преимущества и недостатки (табл. 1).

Таблица 1

Виды мотивации покупателя

Вид мотивации	Преимущества	Недостатки
Мотивация страхом	Оказывает мобилизующее влияние (содействует проявлению потребностей в защите от разрушения, вреда, нежелательного поведения), что является весьма результативным.	Неодинаково влияет на разных людей. Действует временно. Не способствует творческому мышлению покупателя.
Побудительная мотивация	Подталкивает к осуществлению дополнительных усилий. Дает возможность достигать желаемого результата.	Зависит от размера и характера предложенных покупателю выгод от приобретения товара. Исчезает после получения выгод.

Третий этап процесса прямой продажи – контакт. На этом этапе у покупателя формируется первое впечатление о дистрибьюторе как человеке, определяющее ход дальнейшего общения. Первое впечатление создается, как правило, в первые минуты встречи и влияет на взаимоотношения покупателя и дистрибьютора на протяжении всего будущего общения. Поэтому этот этап является одним из самых важных в процессе продажи, так как потенциальный покупатель не будет продолжать общение с неприятным ему человеком.

Хотя многое зависит от индивидуальных качеств (мастерства, фантазии и реакции) дистрибьютора, есть некоторые общие факторы, которые должен учитывать любой торговый агент:

- визуальные факторы (опрятность одежды, отсутствие броских украшений, экстравагантной прически);
- организованность и профессионализм (пунктуальность, информированность);
- уважение к покупателю (правильное произношение имени, соблюдение дистанции, выбор общей темы для разговора, недопустимость фамильярности);
- уверенное поведение;
- правильная позиция в разговоре (проявлять умеренный энтузиазм, внимание к требованиям покупателя, заинтересованность в решении его проблем).

Четвертый этап процесса персональной продажи – презентация. Главная цель этого этапа – превращение потенциального покупателя в реального, стимулирование желания приобрести данный товар или услугу. Наиболее эффективной является четко спланированная и подготовленная презентация. Для этого, прежде всего, нужно определить цели презентации, в частности:

- обзорную цель (описание цены и качественных характеристик товара);
- конкретную цель презентации (дать рекомендации, содействовать тому, чтобы покупатель решил приобрести товар);
- конечную цель (получить решение относительно покупки товара).

В ходе презентации необходимо строго придерживаться ее схемы и рассчитанного времени. Следует акцентировать внимание на выгодах от приобретения товара, а не на его функциональных характеристиках, не углубляться в детали, опираться не на эмоции, а на конкретные факты и статистические данные. Необходимо подчеркивать незапятнанную репутацию предприятия или организации, стимулировать покупателей задавать вопросы, отвечать на них, демонстрировать свою компетентность и профессионализм, вежливость и уважение к покупателю, умело презентовать товар, приводя убедительные свидетельства его полезности.

В ходе презентации у покупателей часто возникают возражения. Наличие возражений свидетельствует об интересе потенциального покупателя к данному торговому предложению, а дискуссия способствует рациональному решению проблемы. Как правило, возражения возникают потому, что покупатель или неправильно понял какую-то часть презентации, или не уверен в аргументах продавца.

Процесс презентации должен длиться не более 30-45 минут. Поэтому, контролируя время, дистрибьютор должен выявить момент, когда можно перейти к следующему этапу – заключению сделки. Такими признаками могут быть жесты и мимика, повторное обращение внимания на условия или продукт, другие вербальные проявления (например, раздумья покупателя вслух о возможности экономии своих расходов благодаря использованию предложенного продукта), уточнение цены, условий выплаты и т.п. Во время заключения сделки дистрибьютор получает от потенциального покупателя формальное согласие приобрести товар

Последний этап процесса персональной продажи – послепродажные мероприятия. Это наиболее трудоемкий этап, поскольку дистрибьютор должен выполнить взятые на себя обязательства по условиям сделки и сохранить нормальные деловые отношения с покупателем в будущем.

В связи с этим очень важным являются деловые и личные качества дистрибьюторов. Как правило, компаниями, реализующими продукцию методом прямых продаж, производится предварительная оценка и отбор претендентов на участие в маркетинг-планах. Можно сформулировать следующие черты характера, обязательные для кандидата в дистрибьюторы [2]:

- честность: дистрибьюторы, вводящие потребителей в заблуждение, наносят ущерб не только собственной репутации, а и репутации компании, и ее продукции;
- сильная структура личности, положительный имидж, чувство собственного достоинства, уверенность в себе;
- понимание потребителя, неподдельный интерес к решению проблем своих клиентов, умение их выслушать, этичность;
- развитый интеллект, широкий кругозор, совершенное знание характеристик и свойств той продукции или услуги, которые предлагаются потребителям;
- энергичность, самолюбивая целеустремленность, мощная личная заинтересованность в осуществлении продажи, изобретательность.

Эффективный дистрибьютор обязан повышать свою квалификацию. Поэтому обучение дистрибьюторов является важной сферой деятельности компаний прямых продаж. Основными аспектами такого обучения является искусство продажи, умение эффективно представить товар, приобретение практических навыков относительно техники продажи, знание поведения потребителей и конкурентов, собственного предприятия и той продукции, которую будет реализовывать дистрибьютор.

К недостаткам системы многоуровневого маркетинга можно отнести также большую текучесть кадров. Поскольку вход в систему свободный, в

нее вовлекается значительное количество участников, не готовых много и тяжело трудиться, не рассчитывая на гарантированно высокий уровень дохода. Отсутствие офиса и единого корпоративного пространства не позволяют членам команды развивать коммуникации, корпоративную культуру, обмениваться опытом, повышать квалификацию.

Поскольку MLM-бизнес часто рекламируется, как весьма несложное и прибыльное дело, в его орбиту вовлекаются недобросовестные личности, рассчитывающие на быстрое обогащение без существенных трудозатрат. Когда же эти планы не реализуются, они дискредитируют продукт, нанося ущерб и производителю и потребителю.

Находясь под влиянием дистрибьютора-наставника, который «заинтересован в вашем успехе и будет вас всячески опекать», человек, легко поддающийся психологическому воздействию, способен совершать поступки, противоречащие здравому смыслу (брать кредиты в преддверии скорого обогащения, принимать другие необдуманные решения).

Некоторые исследователи считают значительную часть сетевых компаний опасными для общества коммерческими культурами, использующими подобно тоталитарным сектам техники контроля сознания для продаж продукции, приглашения новых и удержания существующих участников «сети». Это, безусловно, крайняя точка зрения, но она также имеет право на существование.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении (по данной проблеме). Рассматривая многоуровневый маркетинг как новую форму процесса организации человеческих ресурсов, следует отметить, что он позволяет привлекать широкие слои населения к экономической деятельности и получению дохода, без значительных капиталовложений и создания новых предприятий. Сетевой маркетинг предоставляет неограниченное количество рабочих мест, возможность повышения уровня жизни населения.

Ключевым отличием прямых продаж от стационарной розничной торговли является то, что в роли посредников между предприятиями и конечными потребителями выступают не специализированные организации розничной торговли, а физические лица, фактически являющиеся независимыми предпринимателями.

Работая в сетевых компаниях, человек, проходит отличную школу техник продаж, учится коммуникациям, приобретает знания и навыки в области как самопрезентации, так и презентации реализуемого товара. Отдельные дистрибьюторы достигают больших успехов, становятся лидерами, положив на это значительную часть своей жизни. Вместе с тем, подавляющему большинству потенциальных дистрибьюторов следует

воспринимать сетевой маркетинг как дополнительный источник дохода и не рассчитывать на скорое и легкое обогащение. Коммерческий успех каждого члена сети измеряется его усилиями и личным вкладом.

Список использованных источников

1. . Маркетинг: учебное пособие для магистров, аспирантов и специалистов, осуществляющих маркетинговую деятельность / [И. М. Синяева и др.]. – Москва.: Вузовский учебник: Инфра-М, 2013. - 383 с.
2. Ожегов, С.И. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов. М.: Оникс, 2010. – 736 с.
3. Румянцева, Е.Е. Новая экономическая энциклопедия : [более 3000 терминов] / Е.Е. Румянцева. – 4-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 882 с.
4. Толкачев, А.И. Личные продажи. Российская практика и новые подходы / А.И.Толкачев. М.: Эксмо, 2010. – 231 с.
5. What Is Direct Selling? // [Электронный ресурс]: American Direct Selling Association Website. [Режим доступа]: <http://www.dsa.org/aboutselling/what/>
6. Ким, С.А. Маркетинг /С.А. Ким. М.: Дашков и К^о, 2011.–256с.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ВЫБОРУ ОПТИМАЛЬНОЙ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ (на примере мясоперерабатывающего предприятия)

Шевченко М.Н.,

*к.э.н., декан экономического факультета, доц.
кафедры экономической теории и маркетинга
ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный
университет»*

В статье на основе обобщения научных взглядов предложен алгоритм выбора оптимальной маркетинговой стратегии предприятий с учетом влияния факторов внешнего и внутреннего окружения.

Ключевые слова: маркетинг, стратегия, предприятие, методика.

The article on the basis of generalization of scientific views of the proposed algorithm for choosing the optimal marketing strategy for companies considering the influence of factors external and internal environment.

Key words: marketing, strategy, enterprise, methods.

Актуальность исследования. Эффективность функционирования предприятия в значительной степени связана с правильностью постановки стратегических целей и задач, направленных на решение проблем краткосрочного периода и формирования маркетинговой стратегии долгосрочного развития предприятия. Все виды деятельности (производственную, финансовую, коммерческую, маркетинговую, инновационную) предприятие осуществляет под влиянием внутренних и внешних факторов. Это требует наличия соответствующего методического обеспечения, позволяющий целенаправленно управлять выбором лучших, учитывая все аспекты условий хозяйствования, маркетинговые стратегии отечественных предприятий, обеспечивая тем самым их высокую конкурентоспособность и условия длительного выживания и развития на рынке.

Целью статьи является проведение структурной характеристики методических подходов выбора маркетинговой стратегии, а также обоснование принципов эффективного маркетинга на предприятии в условиях рыночных преобразований. Для достижения поставленной цели основной задачей исследования является: теоретико-методическое обоснование выбора оптимального маркетинговой стратегии предприятия для дальнейшего планирования его маркетинговой деятельности.

Обзор литературы. Вопросы маркетинговой деятельности и стратегического маркетинга исследовали известные как зарубежные, так и

отечественные ученые: Ансоф I., Джоббер Карлоф Б., Котлер Ф., Ткаченко В.Г., Гончаров В.Н., Богачов В.И. и др.

Проведенный анализ результатов исследования показывает, что классический подход к маркетингу, который имел место в течение многих лет и успешно внедрялся в практическую деятельность предприятий, завершает свое функционирование. Поэтому возникают проблемы связанные с поиском нового научно-методического подхода к выбору оптимальной маркетинговой стратегии предприятия, т.к. эти вопросы еще недостаточно изучены и требуют адаптации к отечественным условиям.

Основная часть. Изначально стратегический маркетинг представлял из себя, прежде всего, определение общего направления развития предприятия, ориентированного на своевременное реагирование на изменения внешних условий, устранения негативных последствий в перспективе. В последнее время маркетинговая стратегия рассматривается как объединенная система организации всей работы предприятия, при этом основной акцент делается на формирование ориентированной на рынок эффективной организационной системы и соответствующего распределения с учетом ресурсного обеспечения.

Существует много научных подходов к трактовке понятия «стратегия» в зависимости от экономических систем, расположения фирмы, особенностей отраслей и пр. М.Мескон утверждает, что «стратегия – это детальный комплексный план» [1]. По мнению А.И. Богданова, стратегия является организационным распределением ресурсов для достижения определенных целей [2].

Стратегия развития предприятия должна быть направлена, во-первых, на рациональное использование потенциала предприятия, во-вторых, на развитие бизнеса на инновационной основе, которые могут привести к повышению эффективности деятельности предприятия при условии обеспечения грамотного маркетинга.

Маркетинговая стратегия – это элемент стратегии деятельности предприятия, направленный на разработку, производство и доведение до покупателя товаров и услуг, наиболее соответствующих его потребностям [4].

Маркетинговая стратегия – широкомасштабная программа достижения главнейших маркетинговых целей фирмы. Разработка маркетинговой стратегии предполагает определение целевого сегмента рынка, разработку адекватного ему комплекса маркетинга, определение временных периодов к основным мероприятиям и решение вопросов финансирования. Маркетинговая стратегия является основой для рекламной стратегии. Маркетинговая стратегия формируется на основе анализа рыночной ситуации [4].

Итак, под маркетинговой стратегией следует понимать совокупность мероприятий по продвижению продукции на рынок в зависимости от его возможностей и с учетом наиболее полного удовлетворения требований потребителей при условии максимального дополнительного эффекта для предприятия (рис. 1).

Маркетинговая политика предприятия является внутренним стимулом в направлении достижения оптимальных результатов в развитии предприятия, ее обобщающим показателем, характеризующий ее эффективность и показывающий результат проведенных маркетинговых мероприятий, принято считать маркетинговую рентабельность продаж [3].

К показателям, влияющим на эффективность как маркетинговой, так и операционной деятельности относятся чистая прибыль, сбыт продукции, объем продаж, затраты на маркетинг и сбыт, доля рынка, доля производства новой продукции.



Рис. 1 Составляющие маркетинговой стратегии предприятия

Поэтому с целью определения влияния эффективной маркетинговой деятельности на производственную мясоперерабатывающих предприятий исследованы доля рынка, маркетинговые затраты, часть производства новой продукции (табл. 1).

Значения показателей мясоперерабатывающих предприятия для определения зависимости

Предприятия	Доля рынка, %	Затраты на маркетинг, тыс.руб.	Доля производства новой продукции, %
ООО «Луганский мясокомбинат»	53,2	41362	4,75
ООО «Мясоперерабатывающий завод «Милам»	2,35	902	0,71
ООО «Краснодонский мясокомбинат»	11,35	9235	2,01
ООО «Перевальский мясокомбинат»	11,05	7542	2,65
ООО «Фируза»	3,15	750	1,03

Прежде всего, необходимо проанализировать корреляционную матрицу взаимосвязи между влияющими факторами, результаты вычисления приведены на рис. 2. Коэффициент детерминации принимает значение от 0 до 1. Зависимость больше, чем ближе значение коэффициента к 1.

	A	B	C	D
1		<i>ДР</i>	<i>ЗМ</i>	<i>ДНП</i>
2	<i>ДР</i>	1		
3	<i>ЗМ</i>	0,999099	1	
4	<i>ДНП</i>	0,950155	0,950512	1

Рис. 2 Результаты вычисления корреляционной матрицы

Значения показателей корреляции 0,99, 0,95 и 0,95 свидетельствует о сильной степени обратной взаимосвязи между факторными показателями.

Итак, ходе исследования установлено, что эффективная маркетинговая деятельность непосредственно оказывает наибольшее значение на производство и реализацию мясоперерабатывающей продукции. Основными показателями оценки эффективности маркетинговой деятельности предприятия, характеризующими наиболее точно:

- 1) отношение сбыта продукции в стоимостном выражении к затратам на маркетинговые мероприятия;
- 2) отношение прироста сбыта продукции в стоимостном выражении за период к приросту затрат на маркетинговые мероприятия;

3) относительная доля рынка, занимаемая инновационным продуктом предприятия или изменение доли рынка старого продукта.

На основе обобщения проведенных научных исследований, можно классифицировать методические подходы к выбору оптимальной маркетинговой стратегии предприятия (табл. 2).

Одним из универсальных и распространенных методов структурного анализа маркетинговой стратегии компании является метод ABC-анализа, основанный на ранжировании объектов исследования по ряду выбранных показателей. Основная идея этого метода базируется на основании принципа Парето: 20 % всех товаров дают 80% оборота. То есть, необходимо концентрировать ресурсы на той малой части, которая очень важна, чем на огромной части второстепенного. За счет этого метода определяется ABC рейтинг всех товаров из группы, анализируется, и на его основе принимаются решения об изменениях и развитии в товарном портфеле.

Таблица 2

Классификация методов выбора оптимальной маркетинговой стратегии предприятия

№	Название метода	Характеристика метода, показатели, оценки
1	2	3
1	Методы определения потребительских предпочтений	- сопоставление; - анкетирование; - мониторинг; - наблюдение и пр.
2	Методы экономического анализа	1) ABC-XYZ анализ; 2) Дибба-Симкина; 3) Маркон; 4) линейное программирование
3	Методы портфельного анализа	1) Boston Consulting Group (BCG); 2) General Electric (GE) или McKinsey; 3) Темпы роста предприятия и темпы росту ниши; 4) Матрица разработки товара; 5) Матрица конкуренции за М. Портером; 6) Матрица роста за счет внешнего приобретения; 7) Соотношение «цена – качество»; 8) Матрица стратегий на фазе внедрения

Метод позволяет классифицировать ресурсы фирмы по степени их важности. Результатом ABC анализа является группировка объектов по степени влияния на общий результат.

Объединенный ABC и XYZ-анализ дает возможность полнее охватить товарный портфель, тем самым повысить эффективность управления товарными запасами и закупками товаров, разработать оптимальный вариант выпуска каждого вида продукции, выявить товары, которые являются наиболее прибыльными, и те, что пользуются наименьшим спросом, определить наилучшие пути развития ассортимента с целью наращивания объемов реализации и привлечения целевых потребителей. В практике анализ используется для исследования значимости отдельных продуктов предприятия, с точки зрения результата (сбыта, прибыли) с целью оптимизации структуры сбытовой программы и очистки производственной программы от убыточных продуктов.

Метод анализа с помощью ЖЦТ. Оптимизация ассортимента товаров, которые одновременно продаются на 100% рынка, но отличаются по степени новизны, позволяет гарантировать предприятию относительно стабильные общие условия обеспечения объемов реализации, покрытия расходов и уровня прибыли. С этой точки зрения на рынок рекомендуется выпускать определенные товарные группы.

Матрица Бостинської Консалтингової Групи (Матрица BCG) является классическим универсальным инструментом для анализа ассортимента продукции предприятия, дает наглядное представление о жизненном цикле товаров, классифицируя их с помощью двух параметров: относительной доли рынка, что характеризует позицию компании на рынке, и скорости роста объема продаж продукции на конкретном рынке. Матрицу BCG можно использовать для определения приоритетов в товарном ассортименте организационной бизнес единицы. В процессе портфельного анализа компания может проследить изменения товаров в динамике. Это позволяет сбалансировать ассортимент; проанализировать потенциал существующего товарного портфеля; оценить действительность текущей работы с ассортиментом и при необходимости разработать план действий по изменению тенденции; разработать стратегии для дальнейшей работы с ними. Основными недостатками является отсутствие объективных данных, которые влекут возникновения сложностей в определении доли рынка конкурентов, не учитываются внешние источники конкурентных преимуществ, обязательное наличие эффекта масштаба.

Проанализировав существующий методический инструментарий в отношении выбора маркетинговой стратегии, предложен поэтапный алгоритм выбора оптимальной маркетинговой стратегии предприятий с

учетом влияние внешнего и внутреннего окружения, представленный на рис. 3.

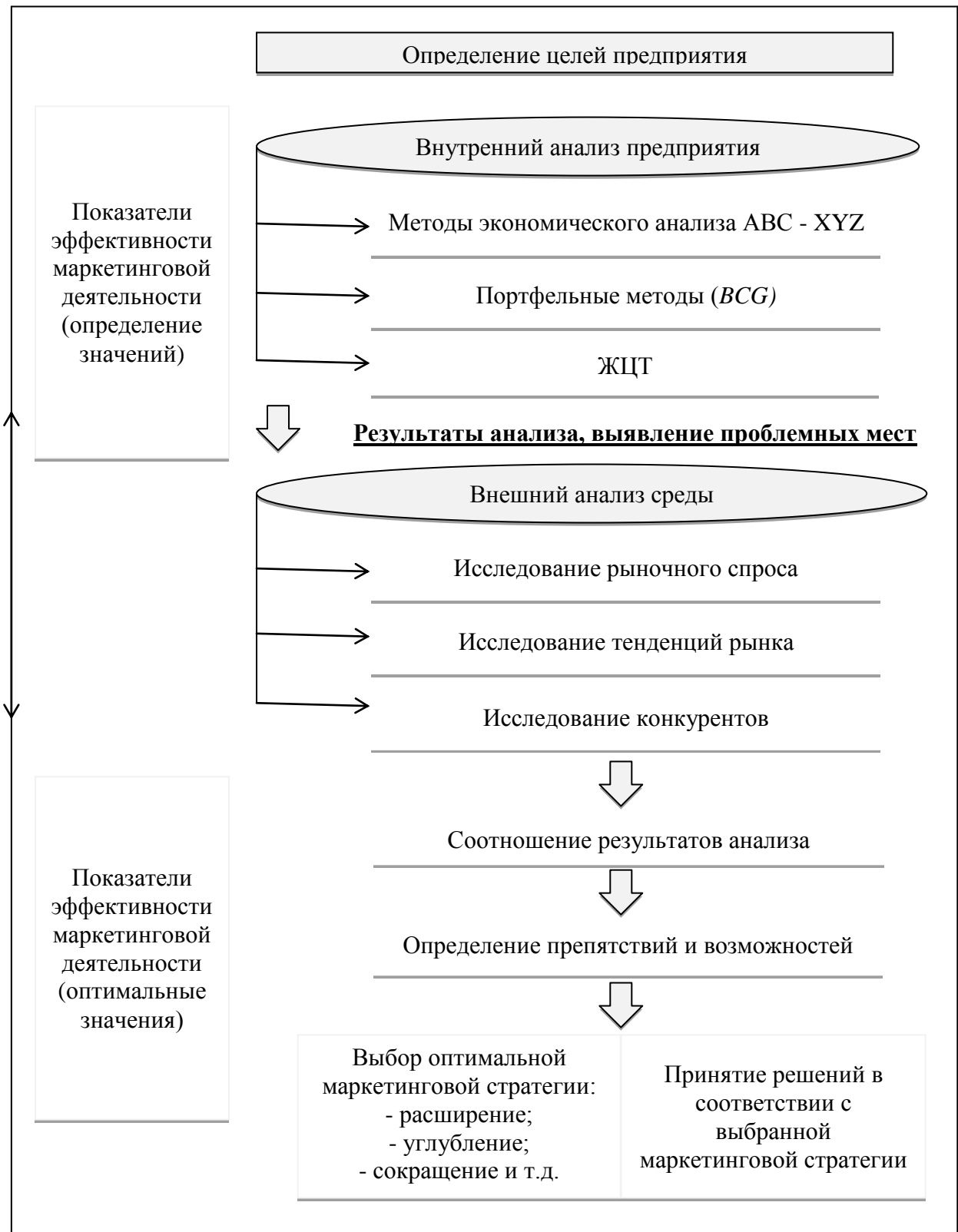


Рис. 3 Предложенный алгоритм выбора оптимальной маркетинговой стратегии предприятия

Первый этап – это анализ внутренней среды, который включает исследование существующей маркетинговой программы.

Второй этап – это анализ внешнего окружения, который заключается в определении основных рыночных тенденциях, исследовании политики конкурентов.

Третий – выбор стратегических решений, вносятся соответствующие коррективы.

Применение вищеизложенных методов в комплексе позволит наиболее точно и всесторонне оценить эффективность существующей маркетинговой деятельности, а также на этой основе выбрать наиболее оптимальную маркетинговую стратегию предприятия.

Выводы: Использование предложенного алгоритма предоставит возможность более эффективно проанализировать маркетинговую деятельность предприятия, определить его слабые места и пути оптимизации товарного ассортимента, разработать стратегию продуктового портфеля..

Необходимым элементом формирования оптимальной маркетинговой стратегии является исследование эффективности маркетинговой и операционной деятельности предприятия с применением комплекса методов его анализа и оптимизации. Эти методы можно поделить на три группы: первая – анализ потребительский предпочтений, который базируется на экспертном оценивании (субъективный характер); вторая – заключается в экономическом анализе, т.е. в расчетах показателей, характеризующих эффективность маркетинговой деятельности (отношение сбыта товаров в стоимостном выражении к затратам на маркетинговые мероприятия; отношение прироста сбыта продукции в стоимостном выражении за период к приросту затрат на маркетинговые мероприятия; относительная доля рынка, занимаемая инновационным продуктом предприятия или изменение доли рынка старого продукта).

Неудовлетворительные показатели могут свидетельствовать о том, что необходимо вносить коррективы с учетом влияния комплекса факторов. Благодаря методу линейного программирования, можно провести процедуру оптимизации объемов производства и продаж с учетом ресурсных ограничений.

Список используемых источников

1. Основы менеджмента. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф.М.: Дело, 1997. – 704 с.
2. Богданов А.И. Стратегическое управление научно-техническим прогрессом на предприятии. – М.: Прогресс, 1991.

3. Бест Роджер. Маркетинг от потребителя / Роджер Бест; [пер.с англ. С Памфилова и Н. Брагтной; под ред. П. Миронова]; Стокгольмская школа экономики. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2008. – 760 с.

4. Маркетинговая стратегия. Режим доступа: [Электронный ресурс] http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_m/abc_marketing_strategy/.

5. Смольянина А. Методы анализа ассортиментного портфеля предприятия [Электронный ресурс] URL: http://www.iteam.ru/publications/marketing/section_28/article_2963.

6. Osel Roger R. and Wright Robert V.L. Allocating resources: How to Do It in Multi-Industry Corporations. Handbook of Business Problem Solving. – N. Y. : McGraw-Hill, 1980.

Уважаемые коллеги!

Редакционная коллегия научного сборника серии «Государственное управление» ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики» готовит к изданию следующий сборник научных работ.

Статьи принимаются на русском языке объёмом не менее 20000 знаков (пользуйтесь меню «Сервис – Статистика»), соблюдая все нижеизложенные требования.

При наборе текста необходимо придерживаться следующих требований:

1. Выключить перенос.
2. Отступ первой строки каждого абзаца делается не «пропусками», а автоматически через меню Microsoft Word (Формат – Абзац – первая строка: отступ на 1,27 см).
3. Поля: верхнее, нижнее, правое, левое – 1,27 см.
4. Шрифт Times New Roman, размер – 16; интервал – одинарный.
5. Рисунки и диаграммы должны быть сделаны в приложении к Microsoft Word – в формате Microsoft Graph.
6. Расстояние между словами – не более одного пробела.

Статьи должны быть оформлены следующим образом

1. УДК слева в верхнем углу.
2. Название статьи (прописными буквами, полужирным, выравнивание – по центру).
3. Фамилия, имя, отчество автора / авторов (с правой стороны, после названия статьи, полужирным).
4. Аннотация на статью на 2 языках – русском и английском языках (каждая не менее 5 и не более 10 строк, курсивом).
5. Ключевые слова в аннотации на русском и на английском языках (не менее 5 и не более 10 слов, курсивом).
6. Текст статьи (выравнивание основного текста – по ширине).
7. Перечень использованной литературы (прописными буквами, полужирным, выравнивание – по центру), в алфавитном порядке с последовательной нумерацией.

Структура научной статьи должна содержать такие элементы:

1. Постановка проблемы.
2. Обзор последних исследований и публикаций по данной проблеме.
3. Формулирование задачи исследования.
4. Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.
5. Выводы по данному исследованию.
6. Список использованных источников.

Ответственность за содержание, точность представленных фактов, цитат, цифр и фамилий несут авторы материалов.

Редакция сохраняет за собой право редактировать статьи.

Окончательное решение о публикации принимает редакционная коллегия.

Рукописи не возвращаются.

К статье автор должен приложить также Сопроводительную записку (Приложение 1)

Подавать свои статьи и при необходимости обратиться за дополнительной информацией Вы можете к Бобылевой Наталье Ивановне; эл. почта: pdiplom@dsum.org , тел.: (062) 337-22-46

Приложение 1

СОПРОВОДИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Фамилия, имя, отчество	
Научная степень, учёное звание, должность	
Организация (учреждение)	
Название статьи	
E-mail	
Телефон	

УДК 332.146.2 (14 шрифт)

НАЗВАНИЕ НАУЧНОЙ СТАТЬИ (16 шрифт)**Иванов И. И.,***к. э. н., доцент, профессор кафедры
г. Донецк* (14 шрифт)

Текст аннотации (на русском языке, 20-30 слов).....(12 шрифт)

Ключевые слова: (7-10 слов)..... (12 шрифт)

Текст аннотации (на английском языке)(12 шрифт)

Keywords: (12 шрифт)*Постановка проблемы.* Текст. Текст. Текст. Текст.(16 шрифт)*Анализ последних исследований и публикаций.* Текст. Текст. Текст.
Текст. (16 шрифт)*Актуальность.* Текст. Текст. Текст. (16 шрифт)*Цель статьи.* Текст. Текст. Текст. Текст. (16 шрифт)*Изложение основного материала исследования.* Текст. Текст. Текст.
Текст. Текст. Текст. Текст. Текст. Текст. (16 шрифт)

Таблица 1

Матрица выбора направления экономического развития региона

Группа (12-14 кегль)	Регионы	Направления развития
.....

Текст. Текст. Текст. Текст. Текст. Текст. Текст. Текст. Текст (рис. 1).

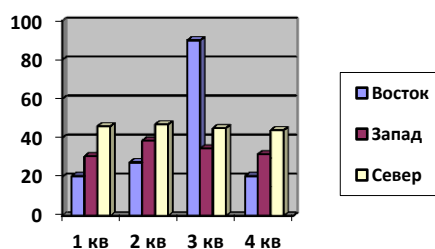


Рис. 1. Название рисунка

Выводы. Текст. Текст. Текст. Текст. Текст.*Список использованных источников*

1. Райзберг Б. А. Курс экономики: учебник / Б. А. Райзберг. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 720 с.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Материалы представлены на языке оригинала.

Опубликованные материалы отражают точку зрения авторов,
которая может не совпадать с мнением редколлегии сборника.

При цитировании или частичном использовании текста публикаций
ссылка на сборник обязательна.

Ответственный за выпуск Братковский М. Л.

Научный редактор Гурий П. С.

Технический редактор Бобылева Н. И.

Компьютерная
верстка Зензеров В. И.

Подп. к печати 23.11.2017 г. Формат 60x84¹/₁₆ Бумага офсетная
10,0 усл.-печ. л. Тираж 100 экз.
