

Журнал

**«Студенческий вестник ДонАУиГС»,
научный журнал**

2 (13) 2019

**Донецк
2019**

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

Редакция:

Главный редактор: Смирнова Е.А.

Заместитель главного редактора: Науменко С.Н. –
кандидат наук по государственному управлению, доцент.

Ответственный секретарь: Гребенюк В.А.

Технический, научный редактор: Гончарова А.В.

Редакционная коллегия:

*Дорофиев В.В. – доктор
экономических наук,
профессор;*

*Подгорный В.В. – доктор
экономических наук,
профессор;*

*Беленцов В.Н. – доктор
экономических наук,
профессор;*

*Губерная Г.К. – доктор
экономических наук,
профессор;*

*Беганская И.Ю. – доктор
экономических наук,
доцент;*

*Ободец Р.В. – доктор
экономических наук;
доцент;*

*Петрушевский Ю.А. –
доктор экономических
наук, профессор;*

*Тарасова Е.В. – кандидат
экономических наук,
доцент;*

*Барышникова Л.П. – доктор
экономических наук,
доцент;*

*Воробьева Л.А. – кандидат
экономических наук,
доцент;*

*Волощенко Л.М. – доктор
экономических наук,
доцент;*

*Лобова Ю.К. – кандидат
юридических наук, доцент*

***Свидетельство о регистрации средства массовой
информации Министерства информации
Донецкой Народной Республики
серии ААА №000070 от 16.11.2016 г.***

СОДЕРЖАНИЕ

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС

Аскольдова Е.Д.

Социально-экономические факторы торможения
инновационных процессов на предприятии..... 9

Аскольдова Е.Д., Климова П.А.

Риски инновационной деятельности: экономическая сущность,
факторы и методы минимизации..... 20

Кантаровский Т.М., Дедяева Л.М.

Антикризисное управление промышленным предприятием
в современных условиях..... 30

Ким Я.Г., Шепилова В.Г.

Международный туризм: проблемы и перспективы развития
на региональном уровне 42

Королев Д.Г., Козлов В.С.

Государственные инструменты воздействия
на деятельность предприятий 50

Кравченко И.В., Коломоец В.Р., Козлов В.С.

Пути повышения качества услуг транспортной отрасли 62

Кушнир А.В., Дедяева Л.М.

Пути выхода организации из кризисного состояния 71

Лымарь Е.К., Козлов В.С.

Формирование навыков принятия управленческих решений
у менеджеров в современных условиях 80

Малова Е.А., Ободец Р.В.

Проблемы развития кадрового потенциала
образовательной организации
высшего профессионального образования
в Донецкой Народной Республике 86

Менсиитова Е.С., Ободец Я.В.

Подходы к определению конкурентоспособности
как экономической категории 93

Пикалова И.И., Ободец Я.В.

Цифровая экономика как новый виток развития
современного мира 100

Резниченко Е.А., Тарасова Е.В.

Модель управления персоналом в новой экономике 108

Serafimova E.A., Fedchenko B.O.

Essence of Russian political approaches
to the unrecognized states 120

Соловьёва А.А., Докторова Н.П.

Инвестиции в человеческий капитал
как фактор развития организации 128

Ткачук Т.Н., Гурий П.С.

Теоретические основы управления профессиональным
самоопределением в образовательном учреждении 135

Хохолева Ю.В., Гурий П.С.

Формирование профессиональных компетенций
у студентов управленческого профиля 145

Shcherbina V., Fedchenko B.O.

Measures of non – tariff regulation in Donetsk People’s Republic .. 156

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

Булычев Е.А., Стехин А.П.

Технико-экономические аспекты использования отходов
углеобогащения при производстве строительных материалов 165

Тищук Д.А., Беленцов В.Н.

Направления повышения конкурентоспособности
Макеевского комбината детского питания
на рынке молокопродукции ДНР 176

Шильцова А.М., Близкий Р.С.

Роль маркетинга в социальных сетях и его влияние на бизнес.. 184

ФИНАНСЫ И ЭКОНОМИКА

Балытнникова А.П., Фомина Е.А.

Принципы финансового менеджмента
государственных структур 195

Вартанян Д.А., Верига А.В.

Актуальные вопросы развития налоговой системы
Донецкой Народной Республики..... 203

Вознюк Р.Д., Подгорный В.В.

Пути повышения эффективности производства..... 211

Королева Е.В.

Направления управления оборотными активами 216

Нимченко Т. В., Фомина Е.А.

Финансовая деятельность предприятия
в современных условиях хозяйствования 224

Стрелец А.О., Жидченко В.Д.

Инвестиционная привлекательность Донбасса 235

Хамайдула А.А., Иванова Т.Л.

Система внутрифирменного планирования
в контексте стратегического развития предприятия 242

CONTENT

STRATEGIC MANAGEMENT AND INTERNATIONAL BUSINESS

Askoldova E.D.

Socio-economic factors slowing down innovation processes
in the enterprise 9

Askoldova E.D., Klimova P.A.

The risks of innovation: the economic nature, factors and methods
of minimization..... 20

Kantarovsky T.M., Dedyayeva L.M.

Crisis management of an industrial enterprise
in modern conditions..... 30

Kim Ya.G., Shepilova V.G.

International tourism: problems and prospects for development
at the regional level..... 42

Korolev D.G., Kozlov V.S.

State instruments of influence on the activities of enterprises 50

Kravchenko I.V., Kolomoets V.R., Kozlov V.S.

Ways to improve the quality of transport services 62

Kushnir A.V., Dedyayeva L.M.

Ways to exit the organization from the crisis state 71

Lymar, E.K., Kozlov V.S.

Formation of managerial decision making skills
of managers in modern conditions 80

Malova E.A., Obodets R.V.

Problems of development of personnel potential o
f the educational organization of higher professional education
in the Donetsk People's Republic..... 86

Mensiitova E.S., Obodets Ya.V.

Approaches to the definition of competitiveness
as an economic category..... 93

Pikalova I.I., Obodets Ya.V.

Digital economy as a new stage in the development
of the modern world 100

Reznichenko E.A., Tarasova E.V.

Model of personnel management in the new economy 108

Серафимова Е.А., Федченко Б.О.

Сущность Российских политических подходов
к непризнанным государствам 120

Solovyov A.A., Doktorova N.P.

Investment in human capital as a factor in the development
of an organization 128

Tkachuk T.N., Guriy P.S.

Theoretical foundations of professional self-determination
management in an educational institution 135

Khokholeva Yu.V., Guriy P.S.

Formation of professional competencies in management students 145

Щербина В., Федченко Б.О.

Меры по нетарифному регулированию
в Донецкой Народной Республике 156

PRODUCTION MANAGEMENT AND MARKETING

Bulychev E.A., Stekhin A.P.

Technical and economic aspects of the use of waste coal
in the production of building materials 165

Tischuk D.A., Belentsov V.N.

Directions for improving the competitiveness of the Makeyevsky
baby food plant in the DPR milk products market 176

Shiltsova A.M., Close R.S.

The role of social media marketing and its impact on business 184

FINANCE AND ECONOMY

Balytnikova A.P., Fomina E.A.

Principles of financial management of state structures 195

Vartanyan D.A., Veriga A.V.

Current issues of the development of the tax system
of the Donetsk People's Republic 203

Voznyuk R.D., Podgorny V.V.

Ways to improve production efficiency 211

Koroleva E.V.

Areas of current assets management 216

Nimchenko T.V., Fomina E.A.

Financial activities of the enterprise in modern
business conditions 224

Sagittarius A.O., Zhidchenko V.D.

Investment attractiveness of Donbass 235

Khamaidula A.A., Ivanova T.L.

The system of corporate planning in the context
of the strategic development of the enterprise 242

УДК 339.727.22

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ТОРМОЖЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аскольдова Е.Д.

*магистр кафедры менеджмента непроеизводственной сферы
ГОО ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк*

В статье исследованы основные социально-экономические факторы торможения инновационных процессов на предприятии. На основе проведенного анализа осуществлена классификация факторов торможения и детализировано основное содержание некоторых из них, определена степень влияния социально-экономических сдерживающих факторов на развитие современного предприятия.

Ключевые слова: *инновации, инновационное развитие, инновационный процесс, социально-экономические факторы торможения.*

The article investigates the main socio-economic factors of inhibition of innovation processes in the enterprise. On the basis of the analysis, the classification of inhibition factors was made and the main content of some of them was elaborated, the degree of influence of socio-economic restraint factors on the development of a modern enterprise was determined.

Key words: *innovations, innovation development, innovation process, socio-economic factors of inhibition.*

Стремительное развитие научно-технического прогресса, постоянная ориентация на повышение конкурентоспособности продукции и переход мирового хозяйства к инновационной модели развития предприятий выступает одним из важнейших условий выхода из экономического кризиса и вхождения развивающихся стран в мировое экономическое сообщество.

Четко сформулированные направления государственной инновационной политики не дают возможностей для решения проблем, стоящих перед современным экономическим бизнесом. На микроуровне реализация предложенных государственной властью методов, принципов и основных целевых направлений инновационного развития является абстрактной. Рыночная экономика предполагает жесткие конкурентные условия, в которых каждый предприниматель самостоятельно определяет свой путь

развития. На сегодняшний день наблюдается некоторое «затишье» предприятий в направлении введения изменений на бизнес субъектах. Главным образом эта проблема связана с тем, что большинство руководителей имеют неоспоримые колебания и боязнь потерять еще больше чем за последний кризисный и довольно нестабильный период времени. Поэтому часто можно наблюдать картину, в которой сопротивление изменениям при внедрении инноваций имеет преобладающий характер: легче оставить все без изменений и при этом избежать рисков, связанных с увеличением убыточности.

Основным вопросом, что беспокоит руководителей предприятий, является вопрос определения на предприятии всех сдерживающих социальных и экономических факторов при внедрении инноваций.

В то время как руководители находят ответы на вышеуказанные вопросы, их предприятия в условиях динамичного развития кризисных явлений быстрыми темпами теряются возможности развивать свой инновационный потенциал и оперативно внедрять его результаты в практику. Кроме того немедленного реагирования требуют и интересы потребителей продукции и услуг.

Большой вклад в решение проблем инновационного развития вложили отечественные и зарубежные ученые-экономисты: И. Ансоффа, Р. Форрестер, Б. Твисс, Й. Шумпетер, Л. Бляхман, В. Ганштак, В. Зайцев, Н. Кондратьев, Г. Метт, Е. Сапиро, Т. Хачатуров, А. Гальчинский, В. Гейца, М. Герасимчук, Н. Гончарова, М. Денисенко, А. Заинчковский, З. Коровина, О. Лапко, И. Лукинов, Л. Матросова, Л. Нейкова, В. Олександрова, А. Пересада, П. Рогожин, О. Савчук, И. Савицкая, Д. Черваньов и другие.

При этом основное внимание в работах специалистов в области инновационного менеджмента и инновационного развития уделяется управлению продуктовыми, технологическими и организационными инновациями, инновационным факторам экономического развития, методам и механизмам управления инновациями, стимулированию и совершенствованию инновационной деятельности на предприятии, экономической политике инновационного развития и тому подобное. Что же касается социально-экономических факторов торможения

инновационных процессов на предприятии, а также механизмов и моделей их диагностики, то эти вопросы сегодня исследованы недостаточно. В работах И. Ансоффа, А. Пригожина, И. Хенцце, А. Камэля исследуется проблема сопротивления изменениям при внедрении нововведений на предприятии, как важнейшего источника финансовых потерь, а также неблагоприятных социальных последствий. Однако сейчас нет общепризнанной точки зрения относительно механизмов целенаправленного воздействия на явление сопротивления и торможения нововведений с целью повышения эффективности инновационной деятельности предприятий, обуславливает актуальность данной проблематики для всех субъектов хозяйствования.

Почему же инновационные процессы, о необходимости которых ведется так много дискуссий, на сегодняшний день внедряются на отечественных предприятиях крайне медленными темпами? Основной задачей в направлении диагностики готовности предприятия к внедрению инновационных процессов является поиск основных факторов торможения этих самых инновационных процессов. Только в результате поиска первоосновы, то есть тех сдерживающих факторов, влияющих на инновационный процесс, можно решить готово предприятие к внедрению инноваций и какие механизмы и методы могут обеспечить развитие его инновационного потенциала в перспективе.

Кардинальные изменения социально-экономической и политической ситуации в стране, а также текущие проблемы привели к значительному спаду интереса в сфере инновационной деятельности, как на уровне государства, так и на уровне субъектов хозяйствования. Инновационная политика, как и инновационная активность предприятий, пока не воспринимается общественным сознанием как основа экономического развития страны. Однако решение проблемы выхода экономики из кризиса зависит, прежде всего, от интенсивности и качества внедрения инновационных процессов.

В экономической теории существуют различные подходы к определению понятия «инновационный процесс», однако, все исследователи согласны с тем, что это явление связано с созданием, освоением и распространением инноваций. Инновационный процесс имеет четкую ориентацию на конечный результат

прикладного характера, который обеспечивает определенный технический и социально-экономический эффект [1, 2].

Несмотря на значительный вклад ученых в формирование теоретических основ определения сущности и состава инновационного процесса, многие задачи в этом направлении исследования еще должны найти свое решение. В частности, четко не определено, как просчитать готовность предприятия к внедрению инновационных процессов и которые сдерживающие (тормозные) факторы, присущие современному бизнесу, влияют на уровень инновационного развития и механизмы реализации инноваций. Инновационный же процесс рассматривается как комплекс последовательных действий, в результате которых инновация развивается от идеи до конкретного продукта и распространяется во время практического использования.

Исследование сущности инновационного процесса требует определения его как комплексного процесса создания, распространения и использования нового практического средства (новинки) для лучшего удовлетворения уже существующей потребности общества и той, что только возникла [3, с.134].

Несомненным является тот факт, что все этапы инновационного процесса, а именно создание, освоение и распространение инноваций, осуществляются под влиянием экономических, политических, социальных, демографических, технологических, научно-технических, географических и других факторов. Действие каждого из указанных факторов имеет как положительное, так и негативное влияние, или его еще можно назвать тормозным (сдерживающим) влияние на развитие всех сфер деятельности предприятия.

Большинство исследований при поиске причин торможения инновационных процессов указывают на недостаточное количество собственных денежных средств, высокой стоимости инновационных процессов, длительный срок окупаемости инноваций, высокой конкуренции на рынке и т.д. (то есть этот анализ источников торможения инновационных процессов опирается на методику Росстата).

На сегодня известно еще целый ряд подобных источников торможения инновационных процессов: эмбриональное состояние многих важных институтов современного рыночного хозяйства и сохранения административно-бюрократических барьеров,

тормозящих спрос на инновационный продукт, традиционное завышение стоимости рабочей силы, особенно специалистов высшей квалификации в области инновационных разработок, отсутствие оптимизма у инвесторов, система естественных и искусственных монополий, сводит к минимуму межотраслевой перелив капитала, стагнационная ситуация в национальной банковской системе, неопределенность государственной политики по отношению к малому бизнесу, структура производства и показатели социального развития и т.п. [4, с. 269].

В направлении внедрения инновационных процессов наблюдается целый ряд сдерживающих факторов, определение которых позволит руководителям предприятий изучить проблему изнутри организации и найти выход из конкретной ситуации. Наиболее influential среди перечисленных факторов, являются экономические и социальные факторы торможения инновационного процесса на предприятии, поскольку наличие именно этих факторов создает условия невозможные для развития инновационного потенциала бизнес-структур. В этих условиях актуальной является проблема определения и анализа тех сдерживающих факторов, при условии устранения которых предприятия имели возможность активно внедрять в производство инновационные разработки.

Что касается экономических факторов торможения инновационных процессов на предприятии, то к ним можно отнести:

- характер экономики и экономических процессов (в том числе инфляция или дефляция);

- системные дефекты экономических отношений;

- система налогообложения и качество «экономического законодательства»;

- масштабы экономической поддержки отдельных отраслей (фирм);

- общая конъюнктура национального рынка;

- размеры и темпы роста или уменьшения рынка;

- размеры и темпы роста сегментов рынка в соответствии с интересами фирмы;

- инвестиционные процессы;

- бюрократический аппарат;

- ставки банковского процента;

система ценообразования и уровень централизованного регулирования цен;

стоимость ресурсов, необходимых для осуществления производственного процесса;

стоимость земли и другие.

Перечисленные факторы вытекают, прежде всего, из общего состояния внешней среды организации, на внутрифирменном уровне существует множество сдерживающих факторов как индивидуальных, так и системных. К ним можно отнести: имидж фирмы, конкурентоспособность, уровень специализации, капиталов-, научно-, трудоемкость, уровень продаж, расходы на исследование рынка, склонность к риску, размеры задолженности, доходность, конкуренция и т.д. [3, с. 134].

Перечисленные факторы торможения инновационных процессов являются чрезвычайно сложными и многогранными, но следует определить наиболее существенные среди них. В первую очередь следует обратить внимание на системные дефекты экономических отношений. Эти дефекты вызваны кризисными явлениями в экономике страны, невозможностью предприятий обеспечить конкурентоспособность продукции на внутреннем рынке. Сюда относят и недостаток сырья, и высокие цены на нее, что становится результатом разорения предприятий перерабатывающей отрасли, сопровождается отсутствием инвестиций в отрасли, нуждаются в финансовой поддержке и качественно новых решений для санации существующих направлений экономического развития.

Касательно экономической поддержки отдельных отраслей или иначе это можно назвать сплочением крупных предприятий и государственной власти, то это является результатом возникновения неравенства между предприятиями при распределении государственной поддержки, причем не только финансовой [1, с.2-9]. Предприятия, подлежащие государственной поддержке, стремятся монополизировать производство в своих отраслях. Малый и средний бизнес не в состоянии конкурировать с крупными предприятиями из-за высоких затрат, поэтому чаще всего он становится банкротом и исчезает с рынка. Малые предприятия не обязательно должны быть инновационными, но именно они составляют ту среду, в которой зарождаются и начинают реализовываться самые смелые инновационные проекты.

С малого предприятия начинались Ford и Microsoft и другие крупные компании современности. Малые предприятия – это ростки чего-то нового, перспективного. Они создают саму возможность реализации инновационной идеи, тот механизм, на основе которого могут материализоваться технические и социальные начинания. Способность идти на риск, стремление к поиску новых способов производства и новых товаров в малых предприятиях значительно выше, чем в крупных предприятиях. Не имея возможности конкурировать с ними благодаря масштабам производства, малые предприятия пытаются найти свою нишу на рынке за счет создания новых товаров и услуг, в которых нуждаются потребители (формирование нового сегмента рынка), разработки и использования передовых технологий (сокращение расходов на производство). Тем самым, подрывая малые и средние предприятия, не создавая благоприятных условий для их развития, подрываются основы конкуренции и вместе с ней стимулы к модернизации производства и развития инноваций, происходит содействие концентрации производства в больших статических компаниях.

Конкуренция и концентрация предприятий на рынке также является тормозящим фактором инновационного процесса, поскольку владение большей долей рынка часто приводит крупные компании к инерции и застою, они успокаиваются на достигнутом и не желают ничего менять, а большие размеры часто ведут их к эффекту масштаба, снижается, вследствие бюрократизации управления.

Экономические взаимодействия усложняются большим количеством разного рода лицензий, разрешений, произвольно устанавливаемых правил и ограничений. Неоднократно в литературе и средствах массовой информации говорилось о бюрократических барьерах при создании предприятий, при патентовании результатов исследований и разработок, и защите прав интеллектуальной собственности. В результате инновационным идеям очень сложно пробиться через эти барьеры, а если им это удастся, то они видоизменяются до неузнаваемости.

Важным тормозным фактором является разрыв цепочки инновационного процесса, возникает на стыке отдельных стадий и происходит из-за отсутствия институтов, связывающих отдельные

звенья инновационной цепочки в единое целое, и обеспечивают продвижение инновации от одной стадии к другой.

Проблемы в инвестиционном обеспечении инновационных процессов на предприятии считают наиболее существенным тормозящим фактором, ведь нехватка средств является одной из важнейших причин невозможности создать инновационный продукт и продвинуть его на рынок.

Также к основным тормозным факторам следует отнести внутреннее сопротивление нововведениям на предприятии, внешнее восприятие инновационных процессов и проблему защиты права собственности на тот продукт, который будет создан в результате инновационной деятельности. Очевидно, что проблема защиты права собственности приводит к потере интереса создание чего-то принципиально нового. Действительно, если не защищены права собственности на созданный продукт, то он может быть легко скопирован предприятиями-конкурентами.

Кроме экономических факторов важное место занимают социальные факторы торможения инновационных процессов. К таким факторам можно отнести:

- количество потенциальных потребителей;
- имеется и потенциальное количество рабочей силы;
- квалификационные характеристики рабочей силы;
- поставщики сырья;
- характер мышления;
- творческие способности;
- источники инновационных идей;
- организационная культура;
- система вознаграждений;
- стили руководства и другие.

Классификация факторов торможения инновационных процессов можно осуществить и с помощью известной модели М. Портера, который при анализе отрасли отдельно выделяет потребителей, поставщиков, товары-субституты, конкурентов и тому подобное. Отсюда следует, что каждый субъект хозяйствования самостоятельно определяет, какие именно сдерживающие факторы, и в какой степени влияют на развитие инновационного процесса. Для более детального изучения социально-экономических факторов попробуем разделить их на индивидуальные и системные (табл. 1).

Таблица 1

Классификация факторов, которые определяют уровень индивидуального и системного торможения инновационных процессов

Индивидуальные	Системные
поиск информации и информационная система; коммуникативные навыки; управление взаимодействием; процедуры решения проблем; система оценки и аттестации персонала; система обучения и развития персонала; диапазон контроля; склонность к риску; исследование рынка; поиск инвесторов; специализированные кадры; структура и уровень квалификации персонала; система заработной платы и уровень доходов; рабочих; возможность привлечения и эффективного использования высококвалифицированных кадров; трудовая дисциплина и мораль; атмосфера и климат в коллективе; отношение к изменениям; мера самоконтроля и адаптивность; склонность к риску; характер мышления и творческие способности; модель успеха; источники инновационных идей; организационная культура; система вознаграждений; сила власти и стили руководства; уровень развития новаторства; внутренняя ориентация руководства; и другое	расходы на исследование рынка; качество производства; производственные мощности и их загрузки; уровень обновления оборудования; эффективность производства; ликвидность, размеры задолженности; доходность; уровень реинвестирования; объемы и направления инвестиций; исследовательский потенциал; наличие и уровень исследовательско-экспериментальной базы; технология управления; специфика построения аппарата управления и информационных систем; система контроля деятельности фирмы, технико-организационный уровень производства; функциональная определенность; формирование концепций; концептуальная гибкость; обеспеченность ресурсами; и другие.

Из табл. 1 видно, что к индивидуальным факторам торможения относят личностные характеристики работников, а к системным – социально-экономические факторы деятельности организации. Перечень всех приведенных факторов не является исчерпывающим и его можно дополнить другими факторами (например, институциональными, техническими, ресурсными, географическими и т.д.), также имеют сдерживающее влияние на работников и организацию.

Особое значение состоит в том, что на экономические факторы торможения влиять очень сложно, и практически невозможно полностью устранить их влияние, то негативное влияние на инновационные процессы социальных факторов, при определенных усилиях со стороны государства и бизнеса, можно ликвидировать, что будет способствовать повышению инновационной активности бизнеса.

На деятельность предприятия влияет большое количество тормозных факторов, однако наибольшее влияние на инновационные процессы имеют социально-экономические факторы. Проведенное исследование показывает, что именно эти факторы торможения инновационных процессов на предприятии находятся в тесной взаимосвязи друг с другом и имеют свой уровень влияния на инновационные процессы предприятия. Предложенная классификация факторов торможения инновационных процессов выборочно детализирована с целью раскрытия их сущности и механизмов воздействия. Кроме того, проведенный анализ показывает, что факторы торможения инновационных процессов можно разделить на системные и индивидуальные, внешние и внутренние. Каждый из выше детализированных факторов имеет свои следственные причины, которые являются индивидуальными для каждого субъекта хозяйствования и зависят от направления деятельности предприятия. Это является свидетельством того, что еще много вопросов в области управления и внедрения инновационных процессов на предприятиях остаются недоступными и сложными для понимания современного менеджера. Одним из основных недостатков в развитии инновационной сферы предприятий считается отсутствие эффективной методики в управлении указанными процессами, которая отвечала бы национальным особенностям и обеспечивала эффективное развитие

инновационного потенциала предприятия. Эффективные действенные методы и механизмы управления инновационной деятельностью и своевременное диагностирование сдерживающих факторов инновационного развития предприятий необходимы не только для субъектов хозяйственной деятельности, но и для тех, кто уже длительное время находится на рынке.

Список использованных источников:

1. Горегляд В.П. Инновационный путь развития // ЭКО. – 2005. – № 12. – С. 2-9.
2. Жарлінська Р.Г., Белкін І.В., Муляр О.П., Іващук О.Ю. Теоретичні аспекти інноваційної діяльності вітчизняних підприємств: Міжнародна науково-практична Інтернет-конференція «Науковий потенціал 2011».
3. Кузнецов Б.Т. Экономика и финансовое обеспечение инновационной деятельности / Б.Т. Кузнецов. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – с.134.
4. Огарков С.А. Монография: Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика / С.А. Огарков, Е.С. Кузнецова, М.О. Грязнова. М.: Академия Естествознания, 2011. – с.269.

УДК 339.727.22

РИСКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ, ФАКТОРЫ И МЕТОДЫ МИНИМИЗАЦИИ

Аскольдова Е.Д.

магистр кафедры менеджмента непродуцированной сферы

Климова П.А.,

к.э.н., доцент кафедры менеджмента непродуцированной сферы

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

В данной статье раскрывается сущность понятия «риск» с точки зрения инновационной деятельности. Определены основные факторы инновационного риска, а также основные методы и пути минимизации или полного устранения рисков при реализации инновационных проектов.

Ключевые слова: *инновационные риски, инновационный проект, факторы возникновения рисков, диверсификация, лимитирование, хеджирование, минимизация рисков*

The essence of concept «risk» is opened from the point of view of innovative activity in this article. The major factors of innovative risk are defined. The basic methods and ways of minimization or full elimination of risks at realization of innovative projects are found out.

Keywords: *innovative risks, innovative project, risk factors, diversification, limitation, hedging, risk minimization*

Анализ экономического развития ведущих стран мира свидетельствует о том, что главным двигателем их успеха является эффективная инновационная деятельность. Фирмы, которые работают в новейших, наукоемких отраслях сталкиваются с высокими инновационными рисками. По данным исследований, лишь 10% инвестиций в инновационную деятельность являются продуктивными на выходе [1, с. 51].

Основой осуществления прогрессивных экономических реформ и построения новой экономической системы в государстве является реструктуризация производства на базе научно-технического прогресса. По современным меркам ориентация отечественной экономики должна быть направлена на повышение конкурентоспособности, которая заключается в активизации инновационной деятельности, поскольку без этого невозможно

осуществить прогрессивные структурные сдвиги в экономической системе и обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие предприятия и государства в целом. Высокие риски и неопределенность результатов сдерживают инновационную активность большинства предприятий, препятствуя их переходу к инновационному пути развития. Увеличить степень определенности инновационных решений возможно путем всестороннего анализа вероятности риска и разработки мероприятий, направленных на их снижение. Принимая решение о разработке и внедрении на рынок конкретных инноваций важно учесть сопутствующие риски и факторы, что являются их причиной, а также разработать меры, направленные на их устранение или минимизацию.

Особенности инновационной деятельности, вопросы риска при реализации инновационных проектов, факторов их возникновения рассматриваются в работах отечественных и иностранных ученых-экономистов, например, Я. Крупка, В. Гончаров, Ю. Петруня, А. Чудаков, Е. Коростышевская, А. Гречан и др.

Не смотря на то, что в работах выше указанных ученых широко раскрыт вопрос теории и практики инновационного процесса, оценки и прогнозирования инновационной стратегии, реализации инвестиционных программ и проектов, учетно-аналитические аспекты инновационной деятельности остаются малоизучаемыми, недостаточно отраженными в экономической литературе, что негативно влияет на обеспечение менеджмента предприятия с целью осуществления оперативного и стратегического управления, контроля и прогнозирования.

Целью данной статьи является изучение сущности понятия «риск», определение его роли при осуществлении инновационной деятельности, разработка мероприятий по предотвращению возможных рисков, а также внесение административных изменений в организации учета и анализа инновационной деятельности, позволяющих минимизировать негативные последствия от влияния инновационных рисков.

Риск рассматривается как возможность или угроза отклонения результатов конкретных действий или решений от ожидаемых. Как утверждают венгерские ученые Т. Бачкаи и Д. Месен, риск имеет место только в тех случаях, когда могут быть, как минимум, два

сценария развития событий (соответственно, по меньшей мере, два разных результата) [2, с. 240].

В экономической деятельности риск обычно отождествляют с возможностью потери субъектом предпринимательской деятельности части своих ресурсов, со снижением запланированных доходов или появлением дополнительных расходов в результате осуществления производственной и финансовой деятельности.

По мнению А.И. Волкова и М.П. Денисенко, риск – это атрибутивная характеристика целесообразности деятельности субъектов хозяйствования и управления, что обуславливает возможность максимизировать общую и индивидуальную полезность на основе креативных управленческих решений, принимаемых в условиях конфликта интересов, реально существующих угроз и опасностей, минимизация которых ограничена накопленным потенциалом, уровнем неопределенности и асимметричным распределением информации о параметрах изменения во времени состояний среды жизнедеятельности и хозяйствования [3, с. 405].

Преимуществом приведенного определения над другими является то, что оно расширяет понимание данной категории к анализу социально-экономической среды, что позволяет максимизировать доход с помощью успешных инновационных управленческих решений.

Риск всегда отмечается определенным дуализмом. Осуществляя инновационную деятельность и сознательно рискуя при этом, предприятие-инноватор совершенствует и обновляет собственную производственную базу, материально-техническое обеспечение, оптимизирует структуру сбытовой сети и собственно всего товародвижения, преследуя цель – снижение риска. В то же время, с этими процессами происходит перестройка организационных структур управления, необходимым становится повышение квалификации работников, растет деловой имидж предприятия и т.д., таким образом, повышается его инновационный потенциал. Предприятие-инноватор, адаптировавшись к ситуации на рынке, уже в состоянии использовать новые рыночные возможности, реализовывать новые инновационные проекты, переходить на новые уровни деятельности. Таким образом, хотя риск является весомым препятствием для осуществления

инновационной деятельности, в то же время он является стимулирующим фактором для субъектов хозяйствования, шанс получить преимущества на конкурентном рынке (табл. 1) [4, с. 145].

Таблица 1

Отрицательные и положительные черты инновационного риска для субъекта предпринимательской деятельности

Инновационные риски	
Сдерживающие факторы	Стимулирующие факторы
Финансовые потери как следствие неприятия инновационного продукта рынком	Улучшение финансовых результатов вследствие успешного внедрения инновационного проекта; получение «сверхприбыли»
Потеря делового имиджа в результате провала инновации	Рост имиджа предприятия
Упущенные возможности вследствие концентрации усилий на неперспективных проектах	Опережение конкурентов на данном сегменте рынка
Сложности в финансировании инновационной деятельности	Привлечение новых потребителей и поддержания интереса существующих путем предоставления им более совершенных видов продукции
Трансформация традиционной системы функционирования предприятия и управления его деятельностью	Совершенствование организационной структуры предприятия
Высокие затраты на привлечение квалифицированных работников для осуществления инновационного проекта	Реализация творческого потенциала работников предприятия-инноватора
Перестройка определенных взаимосвязей с партнерами, например, при невозможности использовать существующие каналы поставки сырья или сбыта продукции	Проникновение в новые, финансово привлекательные сферы деятельности, освоение более прибыльных рынков

Все факторы, влияющие на рост степени риска при осуществлении инновационной деятельности, можно разделить на субъективные и объективные (рис. 1.) [5, с.197-202].



Рис. 1. Основные факторы риска инновационной деятельности

Стоит отметить, что выделенные группы факторов риска находятся в тесной взаимозависимости, поэтому их всегда следует рассматривать вместе в логической взаимосвязи [2, с. 242].

Инновационные риски предприятия, которое внедряет инновации, чаще всего проявляются в том, что новая продукция не реализуется в запланированных объемах и по прогнозируемым ценам, задерживаются сроки реализации инновационного проекта, в результате чего предприятие несет убытки или не получает ожидаемых доходов.

Рассмотрим основные риски предприятия-инноватора, вызванные объективными и субъективными факторами [6, с. 11-18, с. 145-149].

1. Риски, вызванные действием внешних факторов непосредственного влияния:

1.1. Конкурентные риски. Возникают в результате действий конкурентов предприятия. Особенно велики они в высокодоходных отраслях, интенсивно развиваются. Вероятность получить сверхприбыли способствует притоку конкурентов, вытесняют с рынка слабых товаропроизводителей.

1.2. Торгово-сбытовые риски. Они вызваны изменением условий взаимодействия предприятия-производителя с торговыми и сбытовыми посредниками. Исчезновение посредников грозит потерей освоенной доли рынка.

1.3. Снабженческие риски вызываются изменениями соглашений поставки. Они особенно опасны для предприятий, использующих дефицитное сырье, либо получают ее от ограниченного круга поставщиков.

1.4. Потребительские риски. Возникают из-за изменения потребностей и предпочтений потребителей, определяет объем потребления определенного продукта.

1.5. Нормативно-законодательные риски. Данная группа рисков связана с возможностями изменения законодательного обеспечения деятельности инновационных предприятий. Например, законодательство, регулирующее деятельность технопарков, является достаточно противоречивым и нестабильным.

1.6. Риски финансово-кредитной и налоговой систем имеют очень большое значение, поскольку эффективная деятельность предприятия в значительной степени зависит от его финансовой стабильности, возможности планирования доходов и расходов. Поэтому любые изменения в кредитных ставках и величине налогов вызывают необходимость корректировки финансового плана предприятия, баланса его доходов и расходов.

Вышеупомянутые виды риска имеют очень большое влияние на результаты реализации инновационных проектов. Однако они являются управляемыми, их можно значительно уменьшить путем осуществления правильной инновационной политики. Для минимизации таких рисков следует осуществлять анализ интересов субъектов инновационного процесса с целью выяснения их возможных действий в конкретных рыночных ситуациях, диверсификации посредников, поставщиков, потребителей. Также стоит уделить внимание росту конкурентоспособности

предприятия и его продукции, опираясь при этом не только на технические мероприятия, но и на методы «паблик рилейшнз», пропаганду для создания положительного имиджа предприятия.

2. Риски, вызванные действием внешних факторов косвенного влияния:

2.1. Экономические и политические риски. Вызванные изменениями экономической и политической ситуации в странах, с которыми сотрудничает предприятие, которые могут привести к полной потере конкурентоспособности.

2.2. Технологические риски связаны с развитием научно-технического прогресса. Изменения в технологической среде могут привести к тому, что инновационный продукт окажется неконкурентоспособным и абсолютно ненужным потребителю.

2.3. Экологические риски проявляются как возможные потери предприятий-инноваторов в результате ухудшения экологического состояния в результате проведенной ими производственной деятельности (например, величина экологических платежей пропорциональна размерам выбросов загрязняющих веществ).

Минимизировать такие риски возможно путем диверсификации производства и сбыта, отбором таких направлений и видов деятельности, которые позволят максимально эффективно использовать благоприятные возможности и уменьшить влияние деструктивных факторов.

3. Субъективные (внутренние) риски инновационной деятельности зависят от особенностей организации управления и функционирования предприятия. Могут возникать вследствие принятия управленческих решений на конкретном этапе инновационного процесса, а также под влиянием внешних факторов. Например, производственные мощности, система маркетинга, стратегия развития предприятия существуют объективно, но их состояние и уровень развития зависят от внутренних факторов.

Эти риски являются в большей степени управляемыми, чем рассмотренные выше. Уменьшить вероятность их наступления и степень влияния возможно путем принятия взвешенных управленческих решений, повысив уровень квалификации управленческого персонала, привлекая экспертов по конкретным вопросам к управлению предприятием, соблюдая технологическую дисциплину и т.д. [4, с.151-160].

Рисками можно управлять, руководствуясь следующими методами:

- распределения рисков;
- диверсификации;
- снижение неопределенности;
- лимитирование;
- хеджирования;
- страхование [3, с. 2-422-423].

Метод распределения рисков осуществляется между участниками инновационного проекта для того, чтобы сделать ответственным за риск сильного участника, который является устойчивым в финансовом плане, способен преодолеть все негативные последствия от влияния рисков, в состоянии лучше других рассчитывать и контролировать риски.

Метод диверсификации позволяет значительно снизить портфельные риски за счет разноразнонаправленности инвестиций. Ведь доказано, что портфели, состоящие из рискованных финансовых активов, могут быть сформированы так, что совокупный уровень риска портфеля будет ниже, чем уровень риска любого отдельного финансового актива из его состава.

Использование предприятием данного метода на рынке ценных бумаг дает возможность минимизировать вероятность недополучения дохода. Например, приобретение инвестором акций трех различных предприятий вместо одного, втрое повышает возможность получения среднего дохода и, соответственно, в три раза снижает степень риска [7].

Метод снижения неопределенности заключается в минимизации рисков, связанных с неопределенностью, статистическим методом, то есть путем формирования единого целого по всему ряду активов, что приведет к взаимному погашению рисков за счет внутренних колебаний доходности активов.

Этот метод опирается на то, что какой бы ни была форма выражения риска, вызванного неопределенностью экономической ситуации, его содержание остается неизменным - в любом случае он является отклонением фактически установленных данных от типичного, среднего уровня или альтернативного значения оцениваемого показателя.

Метод имитирования применяется преимущественно банками, кредитными союзами для снижения степени риска при выдаче кредитов субъектам хозяйствования, определении суммы вложения капиталов и тому подобное. Сущность метода заключается в установлении предельных сумм расходов, величины кредита и др.

Использование лимита - это непосредственное проведение операции, на которую установлен лимит, который, например, может быть связан с переводом денежных сумм на счет банка-контрагента (например, при кредитовании, предоставлении депозита) или с обязательством банка провести такой перевод на определенных условиях.

Метод хеджирования применяется для снижения рисков путем заключения срочных контрактов. Данный способ позволяет зафиксировать цену приобретения на определенном уровне и защититься от ее колебания, тем самым повысив уверенность в успешных результатах финансово-хозяйственной деятельности.

Метод страхования предусматривает создание специального фонда средств (страхового фонда) и его использование для компенсации различного рода потерь и убытков, вызванных неблагоприятными событиями (страховыми случаями) путем выплаты страхового возмещения. Для страхования обязательно наличие двух сторон, а также специальной организации - страхователя, заведует соответствующим фондом, в который вносят страховые взносы.

Изучение рисков при внедрении инноваций обуславливает внесение административных корректировок в организацию учета и анализа инновационной деятельности.

В первую очередь, для обеспечения поступления полной, достоверной и оперативной информации необходимо ввести счета аналитического учета по операциям инновационного характера, обслуживающих этапы выполнения инновационного проекта (программы) с наиболее вероятным риском потери экономических выгод. Такими операциями могут быть, в частности: списание драгоценных металлов, амортизация нематериальных активов условно определенным (в соответствии с техническим параметрам) сроком эксплуатации, оплата по трудовому соглашению за выполнение эскизов (чертежей) проектных образцов и тому подобное.

По анализу однозначным является внедрение финансово-управленческого анализа на этапах выполнения инновационных работ. Прежде всего, это такие виды анализа, как структурно-динамический, параметрический, факторный и прогнозный. В процессе исследования результатов аналитической работы последовательно должны рассматриваться такие вопросы, как:

систематизация результатов аналитических расчетов (группировка, хронологическая последовательность, выборочная систематизация по критериям нехарактерных признаков и т.д.);

обоснование финансового состояния;

исследование причин, которые изначально повлияли на результаты анализа;

альтернативы улучшения результатов на ближайшую перспективу.

Бесспорно, более основательные шаги к принятию решений с учетом внешних факторов и внутренних резервов предприятия призваны осуществить специалисты, которым вменено в обязанности реализацию вопросам финансового менеджмента.

Итак, функционирование предприятия в сфере инновационной деятельности сопровождается целым рядом рисков, связанных с неопределенностью внешней среды, сложностями управления и контроля собственно самим предприятием. В условиях такой неопределенности возникает устойчивая необходимость в разработке и внедрении таких методов принятия и обоснования решений в области инновационной деятельности, обеспечивающих минимизацию потерь из-за возможных рисков. При внедрении инновационного проекта необходимо разработать план управления неблагоприятными ситуациями, определенный график работ, который должен быть введен в действие в случае отклонения основного плана от поставленных задач. В условиях нестабильной экономической ситуации создание такого плана приобретает особую актуальность, а также целесообразно шире применять методы распределения рисков.

Список использованных источников:

1. Коростышевская, Е.М. Кластеры компетенций, как инструмент коммерциализации технологических разработок в

условиях глобализации – регионализации мировой экономики / Е.М. Коростышевская, Н.В. Долгушев, А.Ю. Чудаков // Инновации. – 2019. – № 1. – С. 51–53.

2. Микитюк, П.П. Інноваційний менеджмент. Навчальний посібник / П.П. Микитюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2017. – 400 с.

3. Інноваційний розвиток промисловості України / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін.; Під ред. проф. О.І. Волкова, проф. М.П. Денисенка. – К.: КНТ, 2016. – 648 с.

4. Гончаров, В.И. Менеджмент: учеб. пособие / В.И. Гончаров. – Минск: Мисанта, 2015. – 281 с.

5. Петруня, Ю. Фінансово-інвестиційні ризики суб'єкта підприємницької діяльності – інвестора / Ю. Петруня, В. Брижаний // Вісник ТАНГ. – 2015. – №5-1. – С. 197-202.

6. Крупка, Я.Д. Обліково-аналітичне забезпечення інноваційного розвитку підприємства / Я.Д. Крупка // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2007. – № 576. – С. 145-149.– С. 11-18.

7. Крупка, Я.Д. Варіанти обліку інноваційних процесів на підприємстві / Я.Д. Крупка // Бухгалтерський облік і аудит. – 2016. – №5.

УДК 658.5

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Кантаровский Т.М.

магистрант кафедры менеджмента непроизводственной сферы

Дедяева Л.М.

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

В статье отражены основные причины возникновения кризисных явлений на предприятии, внешние и внутренние факторы, формирующие кризисную ситуацию. Раскрыты основные стадии

антикризисного управления предприятием. Предложены мероприятия по предотвращению кризисных явлений на примере ООО «Техноторг».

Ключевые слова: антикризисное управление, модель управления, стадии кризисного управления.

The article reflects the main causes of the crisis in the enterprise, external and internal factors that form the crisis situation. The main stages of the anti-crisis management of the enterprise are revealed. Proposed measures to prevent crisis phenomena on the example of LLC "Tehnotorg".

Keywords: crisis management, management model, crisis management stages.

Постановка проблемы. Деятельность промышленных предприятий в условиях рыночной экономики неразрывно связана с риском, неопределенностью и неустойчивостью их социально-экономического развития, что приводит к развитию кризисных ситуаций. Кризис – это крайнее обострение внутрипроизводственных и социально-экономических отношений, а также отношений организации с внешней экономической средой.

Характерными чертами кризисного состояния предприятия являются следующие:

- снижение рентабельности и объёма прибыли, ухудшение финансового положения организации, отсутствие источников и резервов развития. Решение проблемы может лежать в области стратегического управления (пересмотр стратегии или реструктуризация предприятия) или тактического (повышение производительности, снижение издержек);

- убыточность производства, следствием этого является уменьшение резервных фондов предприятия, если таковые были. В данном случае решением проблем может быть только реструктуризация предприятия;

- истощение или отсутствие резервных фондов. На погашение убытков направляется часть собственных средств, предприятие переходит к сокращению производства. Реструктуризация не поможет, она неэффективна. Нужны оперативные меры по стабилизации финансового положения предприятия

- неплатёжеспособность. Предприятие достигает такого критического порога, когда отсутствуют средства финансирования даже сокращённого производства и необходимость платить по предыдущим обязательствам. Возникает угроза банкротства. Существует два выхода из кризиса: внешний, который заключается

в способности предприятия мобилизовать необходимый объем оборотных средств для выплаты и обслуживания долгов. Внутренний состоит в способности обеспечить объем оборотных средств для ведения хозяйственной деятельности. Типичными являются два варианта выхода из кризисной ситуации: ликвидация предприятия и успешное преодоление кризиса;

- рост кредиторской задолженности поставщикам, банкам налоговым органам;

- дефицит оборотных средств.

Анализ последних исследований и публикаций.

Значительный вклад в исследование проблем антикризисного управления внесли отечественные и зарубежные исследователи. Общая теория кризисов изложена в работах А.А. Богданова, Ю.М. Осипова, Й. Шумпетера, Ю.В. Яковца и др. Природа экономических кризисов на предприятиях исследовалась в работах З.С. Айвазяна, В.А. Кириченко, Н. Тома и др. Проблемы стратегического антикризисного управления нашли отражения в работах А.А. Томсона, А.Дж. Стрикленда, С. Слаттера, А.П. Градова, и др. Вопросами реструктуризации предприятий в процессе антикризисного управления занимались А.С. Евсеев, Г.А. Александров, А.К. Тутунджян, М.Д. Аистова и др.

Вместе с тем, к настоящему времени недостаточно изучены проблемы опережающего антикризисного управления. Кроме того, большинство ученых, занимавшихся вопросами антикризисного управления, не уделяли должного внимания отраслевой специфике промышленных предприятий.

Актуальность статьи. В условиях мирового экономического кризиса и его последствий перед менеджментом большинства промышленных предприятий встал вопрос об использовании специального набора антикризисных мер управления. Возникает необходимость в предупреждении влияния кризиса на деятельность предприятия либо, уже в более поздней стадии принятия антикризисных мер, в устранении имеющихся побочных результатов его влияния.

Вместе с тем многим вопросам указанной проблемы до настоящего времени не уделялось должного внимания или они оказались недостаточно проработанными. Так, остается весьма широким спектр взглядов на само понятие «антикризисное финансовое управление», что в свою очередь затрудняет

определение конкретных мер и управленческих действий в период пребывания хозяйствующих субъектов в состоянии кризиса. Кроме того, в отечественной науке до сих пор не сделано должного акцента на причинах, обусловивших состояние неплатежеспособности значительного числа российских промышленных предприятий к началу глобального финансового кризиса.

Целью статьи является исследование кризисных явлений в деятельности предприятий и разработка предложений по антикризисному управлению.

Изложение основного материала. Антикризисное управление – процесс применения методов и процедур, направленных на социально-экономическое оздоровление финансово-хозяйственной деятельности индивидуального предпринимателя, предприятия, отрасли, создание и развитие условий для выхода из кризисного состояния экономики региона или страны в целом [5, с. 91].

Необходимость антикризисного управления определяется целями развития предприятия. К таким целям относятся:

- совершенствование производства и улучшение качества продукции;
- повышение производительности труда персонала предприятия;
- снижение текущих затрат на производство;
- обеспечение прибыльности производства;
- получение в результате деятельности продукции, работ и услуг в необходимом количественном, качественном и ассортиментном наборе.

На основании этих целей формируется антикризисное управление предприятием. Это управляемый процесс предотвращения или преодоления кризиса, отвечающий целям организации и соответствующий объективным тенденциям ее развития. Причем антикризисное управление должно развиваться непрерывно, не только в момент, когда кризис начался и стремительно развивается. Предупредить начало кризиса гораздо легче, чем выходить из него.

Первоочередная задача в антикризисном управлении – постоянный мониторинг параметров деятельности предприятия, которые формируют так называемое «кризисное поле». Отклонение

этих параметров от установленных значений может свидетельствовать о нарастании кризисных явлений в развитии предприятия. Их можно разделить на внешние и внутренние.

К внешним относятся те проблемы, на которые компания повлиять не в состоянии:

- инфляция, снижение доходов;
- спад покупательской способности, рост безработицы;
- рост конкуренции или усиление монополии, валютная стабильность, снижение емкости рынка;
- рост цен на сырье, изменение покупательских предпочтений, научно-технический прогресс;
- государственное регулирование;
- стихийные бедствия, криминогенная обстановка, война.

К внутренним факторам, формирующим кризисную ситуацию, относятся те, на которые компания может влиять:

- слабый менеджмент на всех уровнях, недостаточное изучение рынка, высокие инвестиционные риски;
- высокие издержки производства, некачественный бухгалтерский учет, негибкое управление процессами; износ производства, низкая производительность труда, неадекватные социальные обязательства;
- низкая конкурентоспособность, малое число потребителей.

Чтобы своевременно оценить ситуацию и не допустить развитие кризисных явлений на предприятии, необходимо осуществлять мониторинг внешних событий, важных для предприятия, сбор экономических данных о положении дел в экономике страны и в отдельной отрасли. Важно проводить анализ информации о конкурентах, внутренней кредитной политики и аудит финансового состояния, оценивать текущее положение и делать прогноз состояния на будущее, контролировать риски предприятия.

При этом используются статистические данные, маркетинговые исследования, заключения экспертов рынка, моделирование развития ситуации и другие способы получения информации.

Рассмотрим зарубежный опыт антикризисного управления предприятиями. В основе американской стратегии антикризисного управления лежат определенные условия: выпускаемая продукция должна обладать низкой себестоимостью, выгодно отличаться от

продукции конкурентов и удовлетворять конкретным запросам потребителя.

Модель стратегии содержит отличительные особенности: разрабатываемые мероприятия по преодолению кризиса реализуются последовательно, высшее руководство имеет наибольший приоритет при принятии решений, исходя из этих условий, выбирается оптимальный план. В результате реализации такого плана решения принимаются быстро, сроки реализации продукции увеличиваются, а реализация проходит в невысоком темпе и с определенным сопротивлением со стороны исполнителей [1, с. 127].

Антикризисное управление предприятием на примере стратегий японских компаний содержит другие условия: компания должна получить прибыль, необходимо создать сообщество работников компании, развивать наукоемкие производства предприятия. При этом модель стратегии имеет такие отличительные особенности: разработанный план должен быть позитивно принят исполнителями, запланированные мероприятия запускаются параллельно, действия исполнителей оптимизированы и доступны для реализации [3, с. 45].

В результате работы по такой модели решения принимаются долго, но план реализуется за короткий срок, исполнители привлекаются к разработке антикризисного плана и впоследствии активно поддерживают его реализацию.

Эксперты антикризисного финансового управления предприятия отмечают, что в России наиболее применима японская модель [2, с. 112]. В современных реалиях у каждой компании есть дефицит ресурсов, который существенно ограничивает возможности «маневра» при разработке стратегий. Традиционной является сложная иерархия подчинения и принятия решений, а ограничения по времени не оставляют возможности для последовательной и поступательной антикризисной деятельности. Поэтому все антикризисные мероприятия запускаются параллельно.

Разработка методических рекомендаций для антикризисного управления предприятием должна основываться на финансовых возможностях предприятия. Для этого необходимо оценить объем чистого денежного потока предприятия во время кризиса, а также понять, хватит ли его для преодоления возникшей ситуации. Нужно

оценить страховые резервы, насколько они покрывают возможные угрозы, связанные с кризисом. Следует проработать вопрос экономии денежных средств за счет текущих затрат, снижения инвестиционной деятельности и других расходов, а также определить дополнительные внешние финансовые источники.

Кроме того, стоит оценить потенциал финансового менеджмента – квалификацию управленцев и эффективность внутренних процессов по управлению денежными потоками. Если у предприятия достаточно внутренних резервов для преодоления кризиса, то разрабатывается комплексный план по выводу компании из него, в котором содержится перечень антикризисных мероприятий, объем выделяемых средств и срок реализации этих мероприятий, лица, ответственные за выполнение комплексного плана и ожидаемые результаты. В случае привлечения денежных средств извне, разрабатывается инвестиционный план финансовой санации. С помощью этого плана компания может привлечь внимание кредиторов, инвесторов и других заинтересованных лиц к оздоровлению собственного бизнеса.

Важная часть рассматриваемых стратегий – контроль реализации всех ее разделов. С этой целью на предприятии имеет смысл запустить оперативный финансовый контроль, к которому привлекаются главные менеджеры предприятия. Это позволит повысить управляемость процессов за счет постоянной обратной связи и коррекции антикризисных мероприятий.

В связи с экономической блокадой со стороны Украины и не признанностью Донецкой Народной Республики, особую актуальность приобретает антикризисное управление на предприятиях республики. Рассмотрим особенности решения этой проблемы на примере ООО «Техноторг».

ООО «ТЕХНОТОРГ» является официальным – представителем в ДНР одного из ведущих производителей сварочных и абразивных материалов – Российской Федерации – торговой марки «TIGARBO». На предприятии представлена продукция группы компаний «AURORA»: сварочное оборудование и аксессуары, бензиновые генераторы, насосы и насосные станции, тепловентиляторы, тепловые пушки, пуско-зарядные устройства. Техника группы компаний «AURORA» ориентирована, в первую очередь, на европейский и российский рынки, поэтому вся продукция проходит обязательную и добровольную сертификацию,

на соответствие нормам качества ЕС, GS, а так же Российскому ГОСТ.

Таблица 1

Краткая характеристика проблем предприятия ООО «Техноторг»

№	Проблемы	Описание	Риск
1	Недостаточная обеспеченность собственными средствами.	Невысокий размер прибыли из-за больших расходов на производство и непроизводственные расходы.	Дальнейший рост затрат может привести к получению убытков и возможному банкротству.
2	Зависимость от заемных средств.	Большой размер задолженности поставщикам и подрядчикам.	Возможное ухудшение условий поставок в случае непогашения задолженности, риск банкротства.
3	Снижение коэффициента ликвидности	Большой размер дебиторской задолженности, из-за этого нет возможности погашения своих обязательств.	Отсутствие средств на погашение задолженностей.

Из представленной таблицы видно, что при дальнейшем ухудшении условий поставок, росте затрат и отсутствии средств на погашение задолженности предприятию грозит банкротство.

Для выхода из создавшегося положения предлагаются мероприятия по повышению эффективности управления финансовыми ресурсами предприятия:

- снижение зависимости от заемных средств посредством реструктуризации кредиторской задолженности;
- повышение коэффициентов ликвидности посредством уменьшения дебиторской и кредиторской задолженности.

Мероприятие 1 – Реструктуризация кредиторской задолженности

Реструктуризация кредиторской задолженности подразумевает получение от кредитора различных уступок, направленных на сокращение размера задолженности. Результатом реструктуризации долга может быть:

– продление данного срока задолженности по кредиту и возможное исчисление периода, при котором предусмотрено льготное погашение долга;

– введение измененного графика по выплате имеющегося долга, при этом течение срока на погашение задолженности не изменяется;

– решение о прощении части долга, если происходит досрочное погашение задолженности;

– понижение процентной ставки и неустойки;

– рефинансирование долгового обязательства (подразумевает осуществление замены текущего долга на другое обязательство или возникновение новых обязательств);

– выкуп долга со скидкой;

– погашение долга посредством продажи активов.

Для снижения зависимости от кредиторской задолженности целесообразно провести реструктуризацию заемных средств.

Предлагается взять кредит в банке в размере 10 000 000 рублей сроком на 7 лет. Полученными средствами необходимо погасить часть кредиторской задолженности.

Представим условный расчет экономии от внедрения мероприятия 1 в виде таблицы таблице 2.

Таблица 2

Результаты реструктуризации кредиторской задолженности в ООО «Техноторг» [6]

Наименование показателя	Единицы измерения	До мероприятия	После мероприятия	Отклонения	
				(+/-)	%
Долгосрочные обязательства	Тыс. руб.	0	10000	10000	100
Краткосрочные обязательства	Тыс. руб.	7081	6081	-1000	14
Текущие активы	Тыс. руб.	18755	18755	0	0
Коэффициент текущей ликвидности	%	1,21	1,77		+0,56
Коэффициент промежуточной ликвидности	%	0,87	1,27		+0,4

Исходя из расчетов, представленных в таблице 2, можно сделать вывод, что реализация мероприятия значительно улучшит финансовую ситуацию. В частности, размер кредиторской задолженности снизится на 14 % и составит 6081 тыс. руб.

Коэффициент промежуточной ликвидности возрастет до 1,27 и будет соответствовать нормативу этого коэффициента (не ниже 1). Коэффициент текущей ликвидности также возрастет, составит 1,77 и будет соответствовать нормативным значениям (1,5 – 2,5). Следовательно, можно сделать вывод о том, что мероприятие 1 является целесообразным.

Мероприятие 2 – Повышение коэффициентов ликвидности

Ликвидность – способность активов быть быстро проданными по цене, близкой к рыночной. Обычно различают высоколиквидные, низколиквидные и неликвидные ценности (активы). Чем легче и быстрее можно получить за актив полную его стоимость, тем более ликвидным он является.

Оборотные активы – оборотные средства предприятий, фирм, отражаемые в активе бухгалтерского баланса. Оборотные средства – оборотный капитал, часть средств производства, целиком потребляемая в течение производственного цикла; включают обычно денежную наличность, материалы, сырье, топливо, энергию, полуфабрикаты, запчасти, незавершенное производство, расходы будущих периодов, исчисляемые в денежном выражении. Стоимость оборотных производственных средств определяется суммированием стоимостей их отдельных видов.

Оптимизация структуры оборотных активов предполагает такой вид соотношения элементов оборотного капитала, который бы устранял проблемы с платежеспособностью на основе рекомендуемых критериев (нормативов).

Оптимальной считается такая структура оборотных активов, при которой коэффициенты ликвидности отвечают своим нормативным значениям: текущая ликвидность – от 1,5 до 2,5; промежуточная ликвидность – не менее 1; абсолютная ликвидность – не менее 0,2.

В настоящее время на предприятии наблюдается высокая дебиторская задолженность, которая практически равна кредиторской задолженности. При этом налицо явный недостаток денежных средств. Причиной этого является несвоевременная оплата либо отсутствие оплаты вообще со стороны предприятий.

В качестве мероприятия по повышению коэффициентов ликвидности предлагается оптимизировать оперативное финансовое планирование, которое заключается в составлении и исполнении платежного календаря – финансового документа, отражающего поступление и использование денежных средств. С его помощью создается полное представление о состоянии и использовании финансовых ресурсов предприятия, платежей и расчетов, контролируется составление смет, выпуск и реализация продукции и т. п.

Для осуществления предложенного мероприятия предлагается оптимизировать оперативное финансовое планирование. Также рекомендуется ввести санкции в отношении покупателей, недобросовестно исполняющих свои обязательства.

Внедрение данного мероприятия позволит контролировать своевременность поступления оплаты от покупателей, что в свою очередь позволит оплачивать свои счета. Результатом такого контроля может стать сокращение дебиторской и кредиторской задолженности до 20%.

Расчет эффективности от внедрения мероприятия 2 представлен в таблице 3.

Таблица 3

Результаты внедрения мероприятия 2 в ООО «Техноторг» [6]

Наименование показателя	Единицы измерения	До мероприятия	После мероприятия	Отклонения	
				(+/-)	%
Запасы	Тыс. руб.	1124	1124	0	0
Денежные средства	Тыс. руб.	1425	1425	0	0
Дебиторская задолженность	Тыс. руб.	13853	11082,4	-2770,6	20
Кредиторская задолженность	Тыс. руб.	7081	5664,8	-1416,2	20
Коэффициент текущей ликвидности	%	1,21	1,45		+0,23
Коэффициент промежуточной ликвидности	%	0,87	0,89		+0,02

Исходя из расчетов, представленных в таблице 3, можно сделать вывод, что реализация мероприятия 2 значительно улучшит финансовую ситуацию предприятия. В частности, размер дебиторской задолженности снизится на 20% и составит 11082,4 тыс. руб. Размер кредиторской задолженности также снизится на 20% и составит 5664,8 тыс. руб.

Коэффициент промежуточной ликвидности несущественно возрастет до 0,89, но такое увеличение не оказывает влияния на платежеспособность предприятия. Коэффициент текущей ликвидности возрастет, составит 1,45 и существенно приблизится к нормативным значениям (1,5 – 2,5). Следовательно, можно сделать вывод мероприятия 2 является целесообразным.

Вывод. Антикризисное управление представляет собой комплекс методов, форм и процедур по социально-экономическому оздоровлению финансово-хозяйственной деятельности предприятий.

В качестве мероприятий по финансовому оздоровлению промышленных предприятий предлагается:

- снижение затрат, в частности, сокращение коммерческих и иных расходов, не связанных с производством и реализацией продукции;
- повышение коэффициентов ликвидности посредством уменьшения дебиторской и кредиторской задолженности.

Данные мероприятия позволят предотвратить возникновение кризисной ситуации на промышленном предприятии.

Список использованных источников:

1. Винокурова А.И. Методические подходы к формированию финансового планирования в социально-экономических системах. / А.И. Винокурова. – СПб.: СПбУЭФ, 2011. – 18 с.
2. Волкова К.А., Дежкина И.П., Казанова Ф.К., Сергеева И.А. Предприятие: стратегия, структура, положения об отделах и службах, должностные инструкции. / К.А. Волкова, И.П. Дежкина., Ф.К. Казанова., И.А. Сергеева. – Экономика. – Норма. – 2011. – 240с.
3. Грибов В.Д. Теория менеджмента: Учебное пособие / В.Д. Грибов, В.Р. Веснин. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 357с.

4. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия./ Грищенко О.В. – М., БЕК, 2011.

5. Грузинов В.П. Экономика предприятия./ В.П. Грузинов. – М.: Мультимедиа Технологии и Дистанционное Обучение, 2013. – 411с.

6. Территориальный орган Российской Федерации по предоставлению статистических данных в Московской области. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.msko.gks.ru>.

УДК 338.486:339

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТУРИЗМ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Ким Я.Г.,

магистр кафедры внешнеэкономической деятельности,

Шепилова В.Г.,

доцент, канд. экон. наук, зав. кафедрой туризма,

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

В статье обращено внимание на возрастание роли международного туризма и его влияние на социально-экономическое развитие региона. Рассмотрены проблемы развития международного туризма в регионе и выявлены возможные перспективные направления активизации региональной политики в сфере международного туризма.

Ключевые слова: *международный туризм, въездной туризм, туристический кластер, стратегия развития.*

The article draws attention to the increasing role of international tourism and its impact on the socio-economic development of the region. The problems of the development of international tourism in the region are considered and identified possible potential areas for the revitalization of regional policies in the field of international tourism.

Ключевые слова: *international tourism, inbound tourism, tourist cluster, development strategy.*

Постановка проблемы в общем виде. На сегодняшний день туризм – одна из наиболее динамично развивающихся отраслей экономики. Развитие международного туризма в мировом масштабе, его влияние на занятость населения, формирование малого и

среднего бизнеса, способствование социально-экономическому развитию регионов, а именно транспортной, коммунальной, информационной, производственной и сервисной инфраструктуре, делают туризм важной составляющей экономического и социального развития.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам развития международного туризма посвящены научные труды таких авторов как Александрова А.Ю., Богомазова И.Е., Яковенко О.В., Трегубчук А.А., Чемодурова С.С., Поклонова Е.П., Миронов Ю.Б. и др.

В частности, в работе [1] в результате выполненного анализа и оценки туристских потоков в мире и по макрорегионам разработаны прогнозные тренды и выявлены характеристики для развития международного рынка туризма (возможность диверсификации турпродукта, региональный характер международного туризма, в рамках которого производство туруслуг может позволить снижение затрат на месте их потребления).

Актуальность. Международный туризм выступает в роли инструмента стимулирования социально-экономического роста доходов населения, государства, региона, города. Обладая эффектом мультипликации, туризм косвенно влияет в целом на экономическое развитие региона, а также предприятий других секторов экономики, предоставляющих услуги туристам. Чем выше эффект мультипликатора, тем большая доля доходов, полученных от обслуживания туристов, остается в стране [2, с. 59]. Во многих странах мира международный туризм развивается как система, предоставляющая все возможности для ознакомления с культурой, обычаями, историей, религиозными и духовными ценностями народа. Таким образом, развитие международного туризма является актуальной проблемой.

Целью статьи является оценка состояния и исследование возможности развития международного туризма в Донецкой Народной Республике.

Изложение основного материала исследования. Специфика туризма связаны с международным характером деятельности, а также с широким спектром организационных, финансовых и юридических отношений субъектов, участвующих в организации отдыха и путешествий. При этом значительная роль отводится государственной поддержке данной отрасли экономики.

Развитие туризма зависит от политической и экономической ситуации, а также от рекламы, которая, воздействует на потребности и интересы людей, их настроение, определяют спрос. Как правило, предложение услуг (количество стран, принимающих туристов), значительно превышает спрос на туристические поездки (количество стран – поставщиков туристов), поэтому международный рынок туруслуг является рынком покупателя. Во всех сферах туристической деятельности, как на уровне государственных структур, так и в сфере турбизнеса, идет поиск новых форм работы, расширение сферы предложения и углубление его специализации.

По данным Министерства молодежи, спорта и туризма ДНР количество турагентств в реестре предприятий туристического бизнеса по состоянию на 1 января 2019 г. составило 69 [3]. Многие турагентства в настоящее время в основном работают по выездному туризму с потребителями туруслуг в направлениях, которые не требуют оформления виз.

Для того чтобы выжить в условиях жесткой конкуренции и занять достойное место на туристическом рынке, необходимо создавать качественный туристический продукт, способный удовлетворить запросы потребителей и осуществлять его продвижение. Однако в условиях с высоким уровнем риска продвижение турпродукта является остро стоящей проблемой.

Наличие турагентств свидетельствует об имеющемся туристско-рекреационном потенциале региона (табл.1).

Таблица 1

Направления развития туризма на региональном уровне
[4, с.150-151]

Виды туризма	Туристский потенциал
Культурно-познавательный туризм	Наличие на территории ДНР памятников культуры, истории, искусства, мест, связанных с жизнью и деятельностью выдающихся людей, среди которых можно выделить такие как Донецкий академический музыкально-драматический театр, «Донбасс Опера», Донецкий театр кукол, Донецкий республиканский академический театр юного зрителя, Донецкий краеведческий музей, Донецкий художественный музей, ХВЦ «АртДонбасс», Музей космонавта Георгия Берегового (Енакиево), Музей миниатюрной книги им. В.

	А. Разумова (Горловка), Музей Г.Я.Седова (Седово), Центральный парк культуры и отдыха им. Щербакова, Парк кованых фигур, Парк «Донбасс Арены», территория монумента Освободителям Донбасса и др.
Промышленны й туризм	Базой для развития промышленного туризма являются предприятия ведущих отраслей экономики: металлургии, машиностроения, энергетической отрасли, пищевой промышленности, в сфере сельского хозяйства. При активизации промышленного туризма туристские потоки могут приносить значительные доходы при наличии на предприятиях и музеях сувенирных магазинов.
Событийный туризм	Событийный туризм позволит укрепить имидж региона на внутреннем и внешнем рынках, создаст импульс для развития туристской инфраструктуры, привлечения туристских потоков в регион. Проведение таких фестивалей как международный фестиваль звезд мирового балета, международный фестиваль кузнечного мастерства и др. также могут послужить целям рекреации.
Санаторно- оздоровитель- ный	По климатическим условиям регион благоприятен для организации разнообразного отдыха, особенно в весенне-летний сезон. Комплекс оздоровительных факторов Азовского моря (лечебные свойства воды, лечебные грязи, наличие минеральных веществ, насыщенный йодом морской воздух) благотворно воздействует на организм человека и дает предпосылки для формирования курортной зоны республиканского значения.
Сельский туризм	Экскурсионные потоки могут быть сформированы на основе посещения местных музеев, клубов, центров ремесел и дать серьезный социально-экономический эффект. Программа развития сельского туризма должна ориентироваться на создание доступных гостевых домов, сельских гостиниц, туристических баз с расширением сети предприятий общественного питания, торговли в местах концентрации туристских потоков.

Эффективное использование имеющегося туристско-рекреационного потенциала позволит создать благоприятные условия для развития внутреннего и въездного туризма, формировать и реализовывать разнообразные туры в сфере культурно-познавательного, промышленного, событийного туризма, а также налаживание международных связей в сфере туризма.

Первоочередной проблемой, сдерживающей продвижение туристического продукта на территории Донецкой Народной Республики, является военные действия. На развитие тенденций международного туризма в регионе, кроме геополитической обстановки, оказывают существенное влияние такие факторы как:

нехватка кадров в сфере туризма, соответственно невысокое качество обслуживания;

отсутствие авиа- и железнодорожной транспортной сети;

низкая платежеспособность населения;

отсутствие действенного механизма привлечения инвестиций в развитие туризма;

ограниченное нормативно-правовое обеспечение сферы туризма;

отсутствие собственных туроператоров, сложность финансовых взаимоотношений поставщика услуг и реализатора (туроператора и турагента);

трудности в формальностях с документами.

Туристская фирма, как предприятие, предоставляющее услуги, сталкивается с множеством проблем. Источниками повышенной сложности управления туристским бизнесом являются:

высокая степень неопределенности и риска рыночной ситуации;

сезонная нестабильность спроса на туристские услуги;

ужесточение конкуренции в туристском бизнесе;

нехватка финансовых ресурсов и т.д. [5, с. 359].

Для создания условий развития международного туризма необходимо разработать нормативно-правовую базу, а также маркетинговую стратегию стимулирования отрасли туризма, которая даст возможность привлекать иностранных туристов и использовать туристско-рекреационный потенциал Республики, что в свою очередь поможет созданию положительного имиджа на мировом рынке туристических услуг.

Стратегия развития международного туризма должна включать следующие мероприятия [6, с. 54]:

создание нормативно-правовой базы;

проведение системных научных исследований в сфере эффективного использования туристско-рекреационного потенциала ДНР;

разработка и реализация маркетинговой стратегии продвижения туристического продукта ДНР;

благоустройство туристско-рекреационных территорий Республики;

создание современной туристической инфраструктуры;

создание системной работы в сфере охраны, восстановления и сохранения архитектурного и другого исторического наследия;

обучение кадров в сфере туризма и обслуживания;

обеспечение эффективной информационной поддержки отрасли;

создание системы учета туристов, сбора и анализа статистической информации, создание системы мониторинга и оценки, обратной связи в свободном доступе;

создание благоприятных условий для развития туристического бизнеса, в том числе создание налоговых льгот;

создание системы поддержки бизнес-проектов в отрасли туризма;

внедрение целенаправленной маркетинговой политики для привлечения туристов;

комплексное обустройство территорий развития туризма и туристических коридоров;

привлечение стратегических инвесторов для дальнейшего развития туристической отрасли;

создание новых туристических аттрактивных объектов;

организация мероприятий событийного туризма;

решение экологических проблем, которые сдерживают развитие туризма;

расширение сотрудничества с городами и регионами России, международными туристическими организациями;

формирование и продвижение донецкого туристического бренда на международный рынок с целью повышения конкурентоспособности ДНР как привлекательной территории для туризма.

Одним из способов развития туризма может быть создание туристско-рекреационного кластера. Необходимость тесного и разнообразного межотраслевого взаимодействия, которое создает предпосылки для создания и развития туристско-рекреационного кластера, обуславливается комплексным характером формирования туристских услуг.

На территории Донецкой Народной Республики так же возможно создание туристско-рекреационного кластера, поскольку регион обладает всеми признаками туристско-рекреационного кластера: наличие на территории уникальных туристских ресурсов (Донецкий кряж, РЛП «Зуевский», курортный поселок Седово на побережье Азовского моря и др.), конкурентоспособность турпродуктов региона, транспортная инфраструктура, наличие конкурентной среды, дающей основу для развития кластера, наличие региональных органов управления (Министерство спорта, молодежи и туризма ДНР).

Создание туристско-рекреационного кластера, основанного на сотрудничестве предприятий туристского бизнеса и других организаций, которые функционируют в индустрии туризма, позволяет повысить адаптивность, преодолеть замкнутость на внутренних проблемах; содействует росту конкурентоспособности, взаимной поддержке и взаимодействию, более интенсивному обмену информацией и инвестиционной активности. Формирование подобного кластера обеспечит эффективную государственную поддержку субъектов малого предпринимательства, функционирующих в туристическом бизнесе. Реализация такого проекта приведет к развитию инновационных процессов, повышению конкурентоспособности турагентств, гостиничных и санаторных организаций, созданию рабочих мест. Поддержка государства является важнейшим фактором в формировании социального и экономического эффекта и как следствие к развитию внутреннего туристского рынка [7, с. 53 – 60].

Одной из важных задач туристского кластера является приоритетное развитие внутреннего и въездного туризма в регионе, основанного на рациональном использовании природного потенциала и разработке стратегии маркетингового продвижения турпродукта и создании благоприятного имиджа региона как туристического. Важным фактором развития туризма

Выводы по данному исследованию. Развитие международного туризма в Донецкой Народной Республике, превращение его в источник значительных и стабильных поступлений в бюджет, создание туристического имиджа, разработка нормативно-правовой базы туризма, активная государственная политика – сложный и долгий путь становления туристического рынка ДНР.

Туристическая отрасль имеет множество недостатков и проблем, каждая из которых требует отдельного и немедленного системного решения, поскольку это приведет не только к развитию международного, но и внутреннего туризма. В результате увеличения спроса иностранных туристов на отечественные услуги вырастут возможности отечественных продавцов услуг, а также повысится их покупательная способность, что повлияет на увеличение внутренних и выездных потоков, и как следствие – рост поступлений в экономику региона.

Список использованных источников

1. Богомазова И.В. Рынок международного туризма: состояние и тенденции развития / И.В. Богомазова, О.В. Яковенко // Сетевой журнал «Научный результат». Серия «Технологии бизнеса и сервиса. – Т.2, № 2, 2016. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/rynok-mezhdunarodnogo-turizma-sostoyanie-i-tendentsii-razvitiya>.
2. Гуляев В.Г. Мультипликативный эффект в туризме // Вестник РМАТ. – 2011. – С. 59 – 69.
3. Республиканский реестр туристических агентов [Электронный ресурс]: Официальный сайт Министерства молодежи, спорта и туризма ДНР. – Режим доступа: <http://минспорт.рус/reestr1>.
4. Гусак А.С. Стратегия развития внутреннего туризма в регионе / А.С. Гусак, В.Г. Шепилова // Сборник научных работ серии «Экономика». Вып. 2 (6): Актуальные проблемы управления экономическими системами, ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк: ДонАУиГС, 2017. – С. 145-154.
5. Трегубчук А.А., Чемодурова С.С. Международный туризм: стратегия развития и механизмы регулирования качества услуг // Научное сообщество студентов: Междисциплинарные исследования: сб. ст. по мат. XIII междунар. студ. науч.-практ. конф. – 2017. – № 2(13). – С. 358 – 366.
6. Боголюбова Е.В. Современные тенденции и перспективы развития международного туризма // Молодой ученый. – 2017. – №37. – С. 52 – 55.
7. Рубцова Н.В. Концептуальная модель туристского кластера: история вопроса и современный подход / Н.В. Рубцова //

Известия Дальневосточного федерального университета.
Экономика и Управление, 2014. – С. 49 – 70.

УДК351.82: 005.936.3

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

Королев Д.Г.,

магистрант кафедры менеджмента непроизводственной сферы,

Козлов В.С.

к.э.н., доцент кафедры менеджмента непроизводственной сферы

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

В статье рассмотрены основные и дополнительные государственные инструменты воздействия на деятельность предприятий.

Ключевые слова: государство, экономические и административные методы (инструменты), виды государственной политики, государственная налоговая политика, финансовая и кредитная политика, научно-техническая политика, политика амортизации, ценовая и структурная политика, государственное предпринимательство, встроенные стабилизаторы.

The article discusses the main and additional state instruments of influence on the activities of enterprises.

Key words: state, economic and administrative methods (tools), types of state policy, state tax policy, financial and credit policy, science and technology policy, depreciation policy, price and structural policy, state entrepreneurship, embedded stabilizers.

Постановка проблемы. Государственные власти динамичнее стали демонстрировать направленность на создание благоприятного предпринимательского климата. Вместе с тем, анализ этих усилий свидетельствует про недостаточную их результативность. Невысокая эффективность соответствующих нормативных документов, экономических и организационных мероприятий, является одним из факторов активизации «теневой» экономики и ее криминализации [УК ДНР, УК РФ]. Это крайне отрицательно сказывается на поступлениях денежных средств в бюджет, порождает недобросовестную конкуренцию и недоверие к государственным органам, а также местного самоуправления, и,

следовательно, подрывает стимулы для развития легального предпринимательства.

В связи с этим исключительно важным является разрешение проблемы регулирования предпринимательской деятельности со стороны государства, формирования и реализации комплекса соответствующих эффективных рычагов, за счет эффективного использования, имеющегося ресурсного, производственно-технологического и кадрового потенциала страны. Развитие предпринимательской деятельности крайне необходимо для развития национальной рыночной экономики с социальной направленностью.

Поэтому государственное регулирование (воздействие и поддержка) играют исключительно важную роль в развитии предпринимательства. Анализ нормативных актов в этой сфере с позиции их влияния на развитие предпринимательства позволяет утверждать, что инструмент государственного воздействия включает организационно-управленческие и экономические меры.

Целью исследования является. Исследование государственных инструментов воздействия на предпринимательскую деятельность.

Актуальность. В современных условиях предпринимательская деятельность считается самой эффективной по части зависимости или взаимодействия с государством. В республиках постсоветского пространства почти невозможно без государственного контроля создать продукцию, имеющую конкурентные преимущества и патетичную степень новизны.

Современное государство в области финансирования предпринимательской деятельности выбирает одно из приоритетных направлений то, которое в кратчайшие сроки могут принести максимальную прибыль. По этой причине важно знать различные методы и виды (инструменты) государственной политики и уметь их применять на практике.

Изложение основного материала исследования. Государство использует как экономические, так и административные методы (инструменты) (рис.1), чтобы влиять на предпринимательскую деятельность и экономику страны, издавая и исправляя соответствующие законодательные и нормативные акты, а также принимая конкретную экономическую политику [1].



Рис.1 Инструменты государственного воздействия (авторская разработка)

Для создания нормальных условий для предпринимательской деятельности, а также стабилизации и подъема (активизации) экономики, государству необходимо проводить налогово-бюджетную, финансово-кредитную, научно-техническую, амортизационную, инвестиционную, ценовую, и другие виды политики, при реализации которых оно использует в комплексе как экономические, так и административные методы [2].

Государственная налогово-бюджетная политика заключается в регулировании государственного бюджета и налогообложения, чтобы стабилизировать и стимулировать экономику. Инструмент воздействия государства на предпринимательскую деятельность и экономику страны в целом, с помощью этого рычага, выглядит следующим образом. Во время экономического спада производства, с тем чтобы увеличить общий спрос, государство увеличивает свои расходы на организацию общественных работ

(строительство дорог, мостов и других объектов) и осуществление различных правительственных программ, что стимулирует многие сектора и предприятия. Для того, чтобы стимулировать экономику, государство может также уменьшить свои доходы, то есть путем снижения налогов населения и предприятий. В этом случае население увеличит спрос на потребительские товары, и компании будут иметь больше инвестиционных возможностей, которые, в конечном счете, должны оживить экономику.

Государственная налогово-бюджетная система предлагает некоторые налоговые льготы для компаний, работающих в экономических секторах, востребованных государством, в целях содействия развитию малого бизнеса, для компаний, которые управляют большей частью своих ресурсов для реконструкции, технического перестройки и расширения текущего производства. Государственная налогово-бюджетная политика должна стимулировать предпринимательскую деятельность в увеличении производства и предоставления всех видов услуг.

Сокращение государственных расходов, в некоторых случаях, приводит к сокращению дефицита государственного бюджета и, следовательно, замедление темпов инфляции.

Тем не менее, макрорегуляция не ограничивается прямыми действиями государства в лице своих правительственных властей, так как государство может не успевать в своих действиях.

В рыночной экономике существуют некоторые инструменты самоорганизации и саморегулирования, которые вступают в силу сразу же, когда негативные процессы появляются в экономике. В экономической литературе они называются встроенными стабилизаторами. Например, с помощью этих стабилизаторов можно автоматически вносить изменения в налоговые поступления, выплаты социальных пособий и т.д. Таким образом, стабилизатор является прогрессивной налоговой системой подоходного налога.

С увеличением дохода прогрессивно увеличиваются налоговые ставки, которые утверждаются правительством заранее.

Основная цель такой политики государственных органов является смягчение экономических колебаний. При помощи только данной политики государство не может выполнять свои функции без надлежащей финансово-кредитной политики, особенно в глубоком экономическом кризисе. Кроме того, последние десять лет развитые страны отдают предпочтение именно финансово-

кредитной политики [3].

Финансово-кредитная политика означает целевое управление государством через банковские процентные ставки, денежную массу и кредиты. В отличие от бюджетной политики, денежно-кредитная политика была обоюдоострым оружием, способным справиться как с замедлением производства, так и с инфляцией. Суть этой политики заключается в том, что состояние денежной массы и процентных ставок влияет на потребительский и на инвестиционный спрос.

Государство может значительно влиять на экономический рост и инфляцию, покупая или продавая свои ценные бумаги. При помощи скупки своих ценных бумаг у их держателей появляются денежные средства, что может стимулировать экономический рост. Если государство борется с инфляцией, то оно продает свои ценные бумаги, тем самым уменьшая в обороте денежную массу.

Мировая практика показала, что налогово-бюджетная политика и сбалансированная денежно-кредитная политика государства могут только совместно эффективно влиять на предпринимательскую деятельность и экономику государства [3].

Под единой научно-технической политикой государства понимается система целенаправленных мер, обеспечивающих комплексное развитие науки и техники, внедрение их результатов в национальную экономику.

Данная политика государства предполагает выбор приоритетов в развитии науки и техники и государственной поддержки в их развитии. В настоящее время общепризнанными приоритетами в развитии науки и техники являются: комплексное решение автоматизации производства, электроники, экономики, разработки новых материалов и технологий их производства, биотехнологии, ядерной энергетики и т.д.

Для реализации уникальной научно-технической политики государство использует ряд средств, наиболее важными из которых являются:

- адекватное финансирование образования и науки;
- постепенное осуществление амортизации и инвестиций;
- совершенствование системы вознаграждения научных работников;
- защита конкуренции;
- создание таких условий, при которых все субъекты рыночной

экономики заинтересованы во всем, что является новым и передовым для реализации;

активное участие в международном научно-техническом сотрудничестве и т.д. [4,5].

Политика амортизации является неотъемлемой частью общей научно-технической политики государства. Устанавливая стандарты амортизации, порядок их подсчета и использования, государство, таким образом, регулирует темп и характер воспроизводства и, прежде всего, скорость обновления инвестиционных фондов.

При разработке политики амортизации, государство должно соблюдать следующие принципы:

переоценка основных фондов, особенно в отношении инфляции, должна быть проведена своевременно;

стандарты амортизации должны быть достаточными для того чтобы позволить простому и расширенному воспроизводству основных активов;

амортизационные отчисления в компаниях должны использоваться только на основе их функционального назначения;

стандарты амортизации должны быть дифференцированы в соответствии с функциональным определением инвестиционных фондов и с учетом продолжительности их морального и физического износа;

компании должны быть в состоянии применять ускоренную амортизацию.

Политика амортизации должна способствовать обновлению базовых фондов и ускорению НТП. Применяя правильную политику амортизации, государство позволяет компаниям иметь достаточные ресурсы в виде амортизационных отчислений для простого и расширенного воспроизведения инвестиционных фондов [6].

Инвестиционная политика государства является важным рычагом, влияющим на предпринимательскую деятельность и экономику страны. С его помощью НТП реструктуризирует общественное производство и решает многие социальные проблемы [6].

В связи с переходом к рыночной экономике главной задачей является освобождение государства от функции основного инвестора и создание условий, при которых частный сектор

экономики заинтересовался бы инвестициями. Для этого необходимо сначала обеспечить стабильность экономики. На фоне инфляции и, следовательно, высоких процентных ставок по банковским кредитам, инвестиции, особенно в среднесрочных и долгосрочных проектах, значительно сокращаются, так как известна теоретическая зависимость объема инвестиций от процентной ставки. Эта зависимость говорит о том, что чем выше процентная ставка, тем меньше объем инвестиций.

В целом, государство может влиять на инвестиционную деятельность посредством большого количества рычагов. В то же время государство должно всегда учитывать, что будущее экономики страны в значительной степени зависит от его инвестиционной политики.

Одной из основных форм прямого вторжения государством в экономику является государственное предпринимательство. Это особый вид предпринимательской деятельности, осуществляемой в государственном секторе и связанный с участием государственных предприятий в производстве и продаже товаров и услуг [8].

В то же время государство выступает в качестве независимого от экономики субъекта, преследующего определенные национальные цели:

- реструктуризация производства;
- снижение секторальных и территориальных диспропорций;
- содействие научно-техническому прогрессу;
- повышение экономической эффективности.

Государственное предпринимательство – это прямое государственное вмешательство в репродуктивный процесс. Особенно это необходимо в низкооплачиваемых отраслях, которые традиционно не заинтересованы в частном капитале, но развитие которых определяет общие репродуктивные условия. Прежде всего, индустрия экономической инфраструктуры (транспорт, связь, энергетика).

Прогнозирование, планирование и регулирование являются основными средствами государства для управления экономикой страны. С переходом к рыночным отношениям роль этих инструментов управления не уменьшается, но методы планирования существенно меняются. В качестве замены для планирования политики, если каждое предприятие разработало заранее установленную производственную программу и

потребители, приходит так называемое ориентировочное планирование [9].

Суть ориентировочного планирования заключается в том, что на основе детального анализа функционирования экономики за предыдущий период на основе экономической политики и имеющихся ресурсов государство определяет основные макроэкономические показатели на запланированный период:

темпы роста валового национального продукта и национального дохода, инфляция и безработица;

минимальная заработная плата;

бюджетный дефицит;

процентные ставки и т. д.

Все эти показатели совместно описывают состояние экономики в плановом периоде. В то же время государство должно предусмотреть макроэкономические показатели, которые окажут положительное влияние на развитие экономики и уровень жизни населения. Ориентировочное планирование включает в себя не только разработку запланированных макроэкономических показателей (индикаторов), но и способ их достижения. Налоговая, научная, инженерная, финансовая, инвестиционная и социальная политика государства определяется заранее для достижения предусмотренных показателей [10].

Государственное планирование должно осуществляться непрерывно путем разработки краткосрочных, среднесрочных, долгосрочных планов.

Перспективное прогнозирование и планирование позволяют выработать экономическую стратегию государства на ближайшие 5–10–15–20 лет и тем самым осуществлять ежегодное планирование с учетом реализации как годовых, так и перспективных планов.

Существование экономической и научно-технической стратегии позволяет государству с меньшим количеством ресурсов достичь поставленных целей и, следовательно, постоянно повышать эффективность общественного производства.

Применение ценовой политики влияет на спрос и предложение, перераспределение доходов и ресурсов, обеспечение минимального уровня жизни, а также на антитрестовские, антиинфляционные и другие процессы в желаемом для государства направлении.

Государство должно осуществлять политику ценообразования, чтобы обеспечить его стабильность, которая является основой для борьбы с инфляцией, стимулирования инвестиций и возрождения экономики.

Административный контроль цен со стороны государства помогает устранить издержки рыночной экономики, особенно если экономические методы не могут привести к желаемому результату [11].

Государство может также оказывать существенное влияние на бизнес посредством соответствующей экономической и социальной политики.

С помощью внешнеэкономической деятельности (таможенных пошлин, протекционизма, принятия законов, создающих благоприятные условия для иностранных инвестиций и свободного доступа отечественных предпринимателей к мировому рынку и других мер) государство может:

- расширить экспортные возможности;
- улучшить структуру экспорта;
- достичь положительного торгового баланса;
- создать условия для конкуренции и повысить качества отечественной продукции;
- привлечь иностранные инвестиции в экономику;
- получить значительное преимущество в международном разделении труда [10,11].

На предпринимательскую деятельность влияют как внешние, так и внутренние факторы, которые не всегда положительно влияют на развития бизнеса, следовательно, необходимы как основные инструменты государственного воздействия (A, B, C, D), так и дополнительные (s, t, u, w) формализованные для дальнейшего анализа и спрогнозированные, под современные условия (f), для стабилизации развития и создания идеальных условий для предпринимательской деятельности (рис.2).

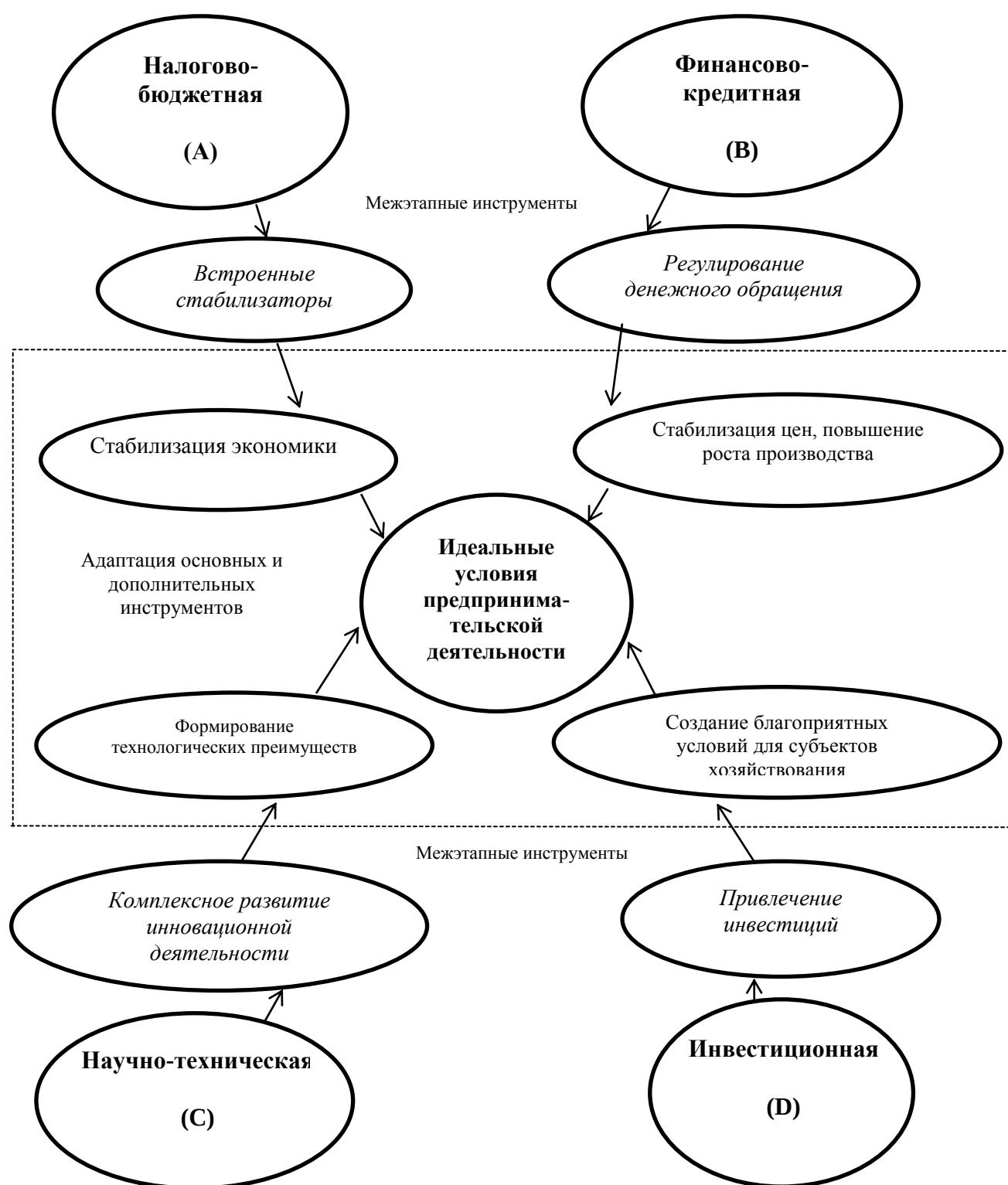


Рис 2. Идеальные условия предпринимательской деятельности (авторская разработка)

Влияющие факторы на предпринимательскую деятельность можно спрогнозировать, и создать оптимальные условия для преодоления негативных последствий, но остаются современные (динамически меняющиеся) условия, которые необходимо вовремя

спрогнозировать и адаптировать под них государственные инструменты. Модель создания идеальных условий предпринимательской деятельности выглядит следующим образом:

$$x = A_i + B_i + C_i + D_i \pm q$$

Для выявления необходимых инструментов государственного воздействия и создания условий в каждом сегменте необходимо учесть все влияющие факторы, например, как в налогово-бюджетном:

$$A_i = s_1 \cdot f_1 + s_2 \cdot f_2 + \dots s_n \cdot f_n$$

Итоговая модель выглядит следующим образом:

$$x = A_i \sum_{i=1}^n (s_n \cdot f_n) + B_i \sum_{i=1}^n (t_n \cdot f_n) + C_i \sum_{i=1}^n (u_n \cdot f_n) + D_i \sum_{i=1}^n (w_n \cdot f_n) \pm q$$

где: f – фактор современных (динамически меняющиеся) условий;

i – количество необходимых инструментов;

n – количество задействованных инструментов;

q – фактор, неучтенный по различным причинам.

У государства есть различные средства, методы и инструменты для вмешательства в предпринимательскую деятельность, для стабилизации и укрепления экономики, только оно может правильно и эффективно использовать эти средства. Необходимость государственного регулирования экономики сейчас мало кем оспаривается.

Предложенная модель идеальных условий предпринимательской деятельности будет достаточной гибкой, универсальной, что позволит ее эффективно использовать под каждый вид предпринимательской деятельности. Также данная модель позволит предпринимательской деятельности легко адаптироваться, рентабельно и эффективно функционировать в любых динамически меняющихся экономических условиях.

Выводы. Мировой опыт свидетельствует о том, что государство и бизнес сосуществуют, дополняя друг друга. Постоянно идет поиск оптимального соотношения сил государства

и бизнеса. Современное управление экономикой основано на концепции активного участия в нем государства не только как государства-регулятора, устанавливающего «правила игры» на рынке и реализующего инструмент регулирования, но и как государства-собственника в рыночной экономике, его субъекта. Экономика любого государства не может нормально развиваться без оптимального сочетания крупного, среднего и малого бизнеса.

С переходом Республики на рыночные отношения стала развиваться предпринимательская деятельность, роль которой в экономическом и социальном плане с каждым годом возрастает, несмотря на то, что она находится в стадии становления, и в этом плане мы существенно отстаем от развитых стран мира.

Основной причиной такого положения являются недостаточный период и отсутствие надлежащей поддержки предпринимательской деятельности со стороны государства. Все затраты, связанные с поддержкой развития предпринимательской деятельности в итоге достаточно быстро окупаются. Поэтому для скорейшего развития и становления предпринимательской деятельности в Республике предлагается модель «идеальных условий предпринимательской деятельности», которая позволит эффективно функционировать бизнесу в любых экономических условиях.

Список используемых источников

1.Королев, Д.Г. Необходимость государственного регулирования в условиях рыночного хозяйствования. / Д.Г. Королев, В.С. Козлов // Студ. вестник № 1(12), ДонАУиГС, Донецк.: 2019.-С. 31-37.

2.Агафонова М.С., Гущина С.В. Методология формирования и стратегия развития системы государственного финансового менеджмента в России.// Современные наукоемкие технологии. – 2013. - №10-1. – С.133-134.

3.Доходы и расходы государственного бюджета, их структура и роль в экономическом производстве. [Электронный ресурс] - Режим доступа <http://knowledge.allbest.ru/economy> (дата обращения 27.04.2013).

4.Титова Н.Е. История экономических учений: учебник для вузов. – Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2014. – С. 187-225.

5.Мэнкью Макроэкономика: учебник для вузов. – М.: МГУ, 2015.— С.602-604.

6.Абрютина, М.С. Экономика предприятия. – М.: Дело и сервис, 2015.-528 с.

7.Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2013. – 641 с.

8.Герчикова И. Государственное регулирование предпринимательской деятельности // Маркетинг. – 2016. – N 5. – С.104-113; N 6. – С.84-92.

9.Гринберг Р. Экономическая эффективность предпринимательства и социальная ответственность фирмы // Общество и экономика. – 2006. – N 9. – С.9-18.

10.Орешин В.П. Государственное регулирование национальной экономики: Учеб. пособие. – М.: Юристъ, 2015.

11.Козлов, В.С. Особенности развития государственного управления как науки / В.С. Козлов // Сборник науч.работ. Серии «Государственное управление» Вып.11. Экономика и управление народным хозяйством. ГОУ ВПО «ДонАУиГС», Донецк.: 2018. – С.41-49.

УДК 338.47

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА УСЛУГ ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ

Кравченко И.В.,

студедента кафедры менеджмента непроизводственной сферы,

Коломоец В.Р.,

студедента кафедры менеджмента непроизводственной сферы,

Козлов В.С.

*к.э.н., доцент кафедры менеджмента непроизводственной сферы
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»*

В статье рассмотрены влияющие на транспортную отрасль факторы. Проанализировано влияние выявленных факторов на формирование сегментов транспортной отрасли. Предложен механизм заполнения рынка автотранспортных услуг. Проанализирован пассажиропоток на маршрутах с целью выявления нерентабельных остановочных пунктов и экономии ресурсов.

Предложена система повышения эффективности субъектов хозяйствования в транспортной (железнодорожной, автомобильной) отрасли.

Ключевые слова: *качество услуг, непроеизводственная сфера, менеджмент, фактор, пассажиропоток, экономия ресурсов, транспортная отрасль.*

The article considers the factors influencing the transport industry. The influence of the identified factors on the formation of segments of the transport industry is analyzed. The mechanism of filling of the market of motor transport services is offered. Passenger traffic on routes is analyzed in order to identify unprofitable stopping points and save resources. The proposed system is increase of efficiency of subjects of managing of the transport (rail, automotive) industries.

Key words: *quality of services, non-production sphere, management, factor, passenger traffic, resource saving, transport industry.*

Постановка проблемы. В экономике современного государства транспортный потенциал играет одну из важных ролей. Вопросами его развития и усовершенствования всегда уделяется и уделялось достаточно внимания.

В период становления рыночной экономики и вплоть до настоящего дня, осложненного длящимся уже долгий период влияния внутренних и внешних факторов, появляются проблемы функционирования субъектов автотранспортного сегмента транспортного потенциала (автотранспортное предприятие).

Связано это, с реализацией приватизации и демонополизации в конце XX века, переход к государственному регулированию субъектов рынка от прямого административного управления, и была создана основа системы государственного регулирования деятельности транспортного потенциала.

Целью исследования является. Проанализировать перевозочный процесс и коммуникационные связи, а также выявить пути экономии ресурсов: средств, топлива, времени.

Актуальность. В системе транспортного потенциала не завершены структурные преобразования. На большинстве предприятий сохранились структуры организационного характера и экономические механизмы, наследие плановой экономики которые необходимо преобразовывать и адаптировать под современные условия.

Изложение основного материала исследования. Большинство субъектов автотранспортного сегмента транспортного потенциала недостаточно приспособлены (адаптированы) к эффективному функционированию в рыночных условиях (в условиях кризиса). На

многих субъектах автотранспортного сегмента транспортного потенциала наметились устойчивые тенденции морального и технического износа основных фондов. Недостаточным остается уровень финансирования транспортной отрасли.

Субъекты транспортной отрасли стремятся к достижению максимального эффекта в использовании совокупности ресурсов, находящихся в их распоряжении, для обеспечения и повышения конкурентных преимуществ. Существует множество инструментов воздействия на затраты, и при грамотном их использовании возможно существенное уменьшение себестоимости автоперевозок, а значит повышения экономической составляющей транспортного потенциала [1].

Состав себестоимости услуг пассажирских перевозок можно представить в виде суммы показателей:

$$C = ЗП + СО + МЗ + А + ПЗ, \quad (1)$$

где C – себестоимость услуг, руб.;

ЗП – заработная плата работников предприятия, руб.;

СО – социальные отчисления, руб.;

МЗ – материальные затраты, руб.;

А – амортизационные отчисления основных фондов, руб.;

ПЗ – прочие затраты предприятия, руб.

Существуют основные факторы, оказывающие влияние на себестоимость пассажирских автотранспортных услуг:

1. Экономия ГСМ – очень важный фактор, влияющий на эффективность деятельности предприятия.

Вопросы снижения расхода топлива (бензин, газ, солярка) решается путем регулирования норм расхода за счет совершенствования эксплуатационных факторов. ГСМ списывается на себестоимость по фактическому расходу. Размер этих норм зависит от объективных и субъективных влияющих факторов:

1. На расход топлива конкретного транспортного средства влияет его техническая исправность, срок его эксплуатации, состояние движущихся частей, габаритов кузова, тяжесть перевозимого груза и др.

2. Также на расход топлива влияют погодные условия, рельеф местности и профессионализм водителя.

Поэтому нормы расхода топлива устанавливались с учетом всего перечисленного, а в отдельных случаях проводились контрольные замеры расхода топлива для подтверждения базовых норм, повышающих и понижающих коэффициентов, норм на выполнение транспортной работы [2].

2. Улучшения обслуживания населения и повышения эффективности пассажирских автомобильных перевозок можно добиться путем сегментации соответствующего рынка.

К основным факторам, определяющим уровень качества обслуживания пассажиров, можно отнести следующие: цена, скорость доставки, режим движения, удобство расположения остановок, комфортабельность проезда, скорость сообщения, степень учета индивидуальных требований пассажира по выбору маршрута следования, места посадки и высадки на остановочных пунктах.

Спрос на перевозки в регулярном городском сообщении определяется именно этими факторами для пассажиров со средним уровнем доходов. Чаще всего процесс сегментации рынка городских пассажирских перевозок происходит на базе существующих маршрутов и рейсов конкурентов. В случае, если конкурент не справляется с пассажиропотоком, можно заполнить данную нишу на рынке. Данный процесс можно представить на рис. 1.

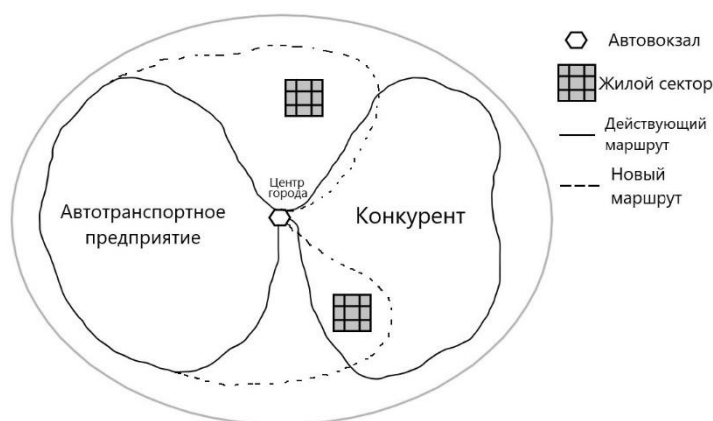


Рис. 1. Процесс заполнения рынка

В первую очередь совершается построение маршрутов, которых предприятие готово обслуживать.

В случае, если предприятие способно предоставить услуги на большой сегмент рынка, а конкурент не будет противодействовать, можно максимально заполнить рынок и составить новые маршруты. Вследствие оптимального сегментирования рынка пассажирских перевозок автотранспортное предприятие способно увеличить прибыль и повысить эффективность своей деятельности.

3. Техничко-эксплуатационные показатели, влияющие на снижение себестоимости.

Для оценивания качества и эффективности нахождения транспорта на линии существует измеримый коэффициент выпуска автомобилей на линию. Повышение этого коэффициента совместно с увеличением пребывания транспорта на линии приведет к выполнению необходимого объема услуг меньшим числом техники.

В ходе реализации мероприятий, по повышению технико-экономических показателей, предприятие способно решить следующие организационные вопросы служб эксплуатации:

- организация планирования выхода транспортного средства по заявкам, в том числе с применением автоматизированной системы;
- ежедневный контроль выхода транспортного средства на линию;
- обеспечение материально-техническими ресурсами и запасными частями;
- уменьшение временных затрат и ГСМ.

Наглядным примером такого мероприятия является корректировка маршрута, которое устранил остановки автотранспортного средства без нужды потребителей. Необходимо проанализировать пиковое (П) и минимальное (М) значение пассажиропотока на маршруте (рис.2). И исходя из этого можно убрать остановки автотранспортного средства (рис.3)

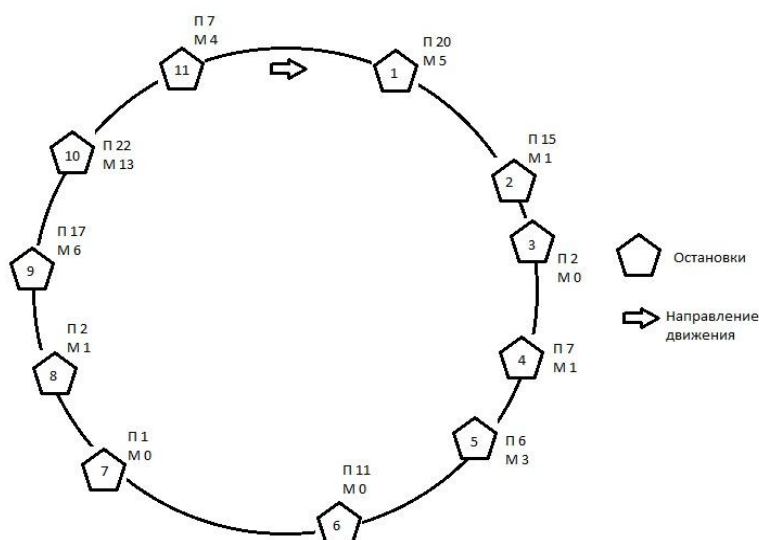


Рис. 2. Пассажиропоток на маршруте

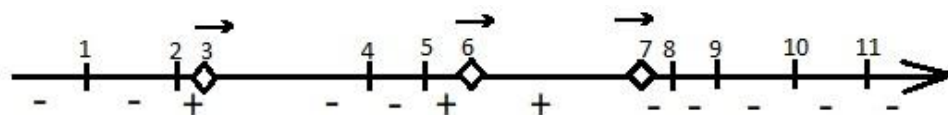


Рис. 3. Экономия ресурсов на маршруте

Исходя из рекомендации изменения маршрута, можно сделать вывод о том, что остановки №3, №6 и №7 нерационально использовать, так их устранение понесет положительный эффект для автотранспортного предприятия. А именно: снижение траты ГСМ, т.к. транспорт теряет большое количество топлива на ускорение, а также уменьшение затрат времени, то есть транспорту понадобится меньше времени для совершения оборота по маршруту. А вследствие транспорт будет способен осуществить больше оборотов за день.

Следовательно, эффективность субъектов транспортного сегмента прямо пропорционально себестоимости услуг.

К основным факторам оказывающих влияние на себестоимость продукции можно отнести: экономию ГСМ (зависит от объективных и субъективных факторов), правильная сегментация рынка (обслуживание не только свободных маршрутов, но и заполнение рынка конкурента), а также технико-эксплуатационные показатели (рациональное планирование маршрута, снижение затрат времени, ГСМ, контроль автотранспорта и обеспечение всеми необходимыми ресурсами).

Основная задача транспортного предприятия – обеспечение бесперебойных и безопасных перевозок грузов и пассажиров. Коммуникации имеют большое влияние для успеха деятельности транспортного предприятий и представляют одну из важных задач менеджмента. Эффективными руководителями принято считать тех, кто эффективен в коммуникациях. Менеджеры в совершенстве должны владеть искусством коммуникационных механизмов, так как, они выполняют работу «чужими руками».

Из опыта как отечественных, так и зарубежных предприятий можно сделать вывод, что уровень эффективности коммуникаций зависит, прежде всего, от психологического вектора коллектива. На предприятиях где руководитель использует метод «кнута и палки» наблюдаются негативные и отрицательные колебания и как следствие разрозненность коллектива, а следствием этого – низкая производительность труда, повышенная текучесть кадрового состава, отсутствие инициативности, зависть и т.п. Все эти факты не могут привести ни к чему другому кроме затухания предприятия, постоянные переобучения вновь принятых сотрудников и т.д., и, в конце концов даже банкротству.

Зарубежные и отечественные авторы сходятся в выводах в одном, что – «Основная идея коммуникационных процессов – обеспечение донесения информационных объемов до конечного потребителя без искажений и в полной достоверности, также, являющейся предметом обмена, т.е. сообщений. Однако сам факт обмена информацией не гарантирует эффективности общения участвовавших в обмене людей. Чтобы лучше понимать процесс обмена информацией и условия его эффективности, следует иметь представление о стадиях процесса, в котором участвуют двое или большее число людей» [1,3].

При сложной организационной структуре транспортного предприятия, информация принимается и обрабатывается, передаваясь с уровня на уровень в рамках вертикальных и горизонтальных коммуникаций. Информация может передаваться по нисходящей, то есть с высших уровней на низшие. Таким путем подчиненным уровням управления сообщается о текущих задачах, изменении приоритетов, конкретных заданиях, рекомендуемых процедурах и т.п. Кроме обмена по нисходящей, организация нуждается в коммуникациях по восходящей. [3,4].

Также транспортному предприятию присущи горизонтальные коммуникации. В следствии того что оно состоит из большого количества подразделений, обмен информацией между ними необходим для координации действий и решении и задач. Поскольку организация – «это система взаимосвязанных элементов», то руководство должно добиваться, чтобы специализированные элементы работали совместно, продвигая организацию в нужном направлении [5,6].

Планово-экономический отдел осуществляет работу по экономическому планированию на предприятии, которая направлена на организацию рациональной хозяйственной деятельности, выявления и использования резервов производства с целью достижения наибольшей экономической эффективности. Проблемой функционирования в организации можно выделить в отсутствии в достаточном количестве высококвалифицированных кадров. Данное направление нельзя игнорировать, поскольку это ведет к сбоям в работе, как отдельных частей функционирования, так и всего предприятия в целом.

Примером, для привлечения молодых специалистов, транспортные предприятия могут участвовать в «Ярмарках вакансий», а также подавать заявки в центр занятости. Еще одним направлением по привлечению молодых специалистов является сотрудничество транспортного предприятия с высшими учебными заведениями ДНР.

Но, кроме того, чтобы привлечь специалистов, их нужно удержать. То есть, создать благоприятные условия для развития на рабочем месте и личного развития. Обеспечить сотрудников максимально возможными социальными гарантиями, а также достойной заработной платой. Последнее возможно при условии эффективного функционирования предприятия в целом [6].

Так же, рекомендуется внедрить на предприятиях транспортной отрасли систему информационных адаптированных к условиям технических средств, технологическим процессам, которые позволят решать задачи повседневного характера и влияющие на эффективность деятельности субъектов хозяйствования в транспортной (железнодорожной, автомобильной) отрасли (рис.4.).



Рис.4. Системы повышения эффективности субъектов хозяйствования транспортной (железнодорожной, автомобильной) отрасли

Выводы. В качестве рекомендации хочется отметить, что для достижения коммуникативной задачи менеджера на транспортном предприятии необходимо четко разграничить и делегировать между исполнителями функции, ответственность и полномочия, т.е. следует осуществить организационные меры, которые призваны обеспечить воплощение в реальность принятого управленческого решения.

Задача организационных мер, прежде всего, в формировании у всех участников процесса в реализации принятого управленческого решения, однозначное понимание главной определяющей цели, а также, сопряженных с ней специфических и частных подцелей, тем самым определяя место каждого отдела и сотрудника в общем процессе. А так же обеспечить каждому исполнителю получение своевременной и достоверной информации о тех новых знаниях или набора навыков, которые ему понадобятся лично для повышения эффективности участия в реализации принятого менеджером управленческого решения.

Список использованных источников

1. Спирин, И.В. Организация и управление пассажирскими автомобильными перевозками / И.В. Спирин. – М.: Академия, 2014. – 651 с.
2. Коробова К.В. Повышение эффективности качества услуг транспортного предприятия / К.В. Коробова. – Челябинск: ЮУрГУ, 2017.– 106 с.

3. Кверк, Б. Создавая связи. Внутрикорпоративные коммуникации в бизнес-стратегии/ Б. Кверк // М.: Изд-во «Вершина», 2006.

4. Комплексное исследование системы внутрикорпоративных коммуникаций ОАО «РЖД». Краткая аналитическая записка. № 27738 от 26.08.2013.

5. Матюхин В., Шаров В. Управление железной дорогой онлайн, или куда направлен вектор автоматизации/ В. Матюхин, В. Шаров// Пульт управления: журнал для руководителей железных дорог. – 2011.

6. Романов, А.А., Панько, А.В. Маркетинговые коммуникации / А.А. Романов, А.В. Панько / М.: Эксмо, 2011. – С.341.

УДК 338:658.15

ПУТИ ВЫХОДА ОРГАНИЗАЦИИ ИЗ КРИЗИСНОГО СОСТОЯНИЯ

Кушнир А.В.,

магистрант кафедры менеджмента непродуцированной сферы

Дедаева Л.М.,

доцент, к.э.н., доцент кафедры менеджмента непродуцированной сферы

ГОУ ВПО «ДонАУиГС», г.Донецк

В статье рассмотрены пути выхода организации из кризисного состояния базировавшись на таких плоскостях воздействия менеджмента как кадровый потенциал, структурные реорганизации и финансовый менеджмент.

Ключевые слова: менеджмент, кризис, банкротство, кадровая политика, структурная реорганизация, изменения.

The article deals with the ways out of the crisis state of the organization based on such planes of influence of management as human resources, structural reorganization and financial management.

Key words: management, crisis, bankruptcy, personnel policy, structural reorganization, changes.

Постановка проблемы. Так как в современных экономических условиях организации оказываются не подготовлены к выведению их из кризиса, так как традиционные методы ориентированы на развитие организации в благоприятных условиях. Поэтому

необходимо разрабатывать такие методы и программы, благодаря которым можно будет не только предвидеть возможное влияние кризиса на деятельность организации, своевременно реагировать на изменения в политической и экономической среде, но и решать уже возникшие проблемы.

Анализ последних исследований и публикаций. В научных исследованиях современных авторов [1-6] особое внимание отводится решению проблем, связанных с управлением предприятием в условиях кризиса. Также рассматриваются процедуры банкротства и причины, которые способствуют тому, что предприятие оказывается не в состоянии отвечать по своим обязательствам. Немаловажным и стало изучение роли управленческого персонала в решении кризисных ситуаций. Для нас являются интересными исследования российских авторов, в которых они осуществляют анализ экономического кризиса, и дополнительно выявляют возможные пути выхода из него. Из литературных источников мы узнаем, каким образом необходимо совершенствовать систему управления экономическими процессами.

Целью статьи является определение путей выхода организации из кризисного состояния

Актуальность. Менеджеры являются важнейшими активными субъектами системы управления, принимающим решения, организующим процесс их выработки и выполнения.

В системе управления, в свою очередь, выделяются следующие подсистемы: принятия решений; информационная; планирования; повышения квалификации; мотивации; учета и др.

На наш взгляд, система управления тем эффективнее работает, чем слаженнее работают все ее составляющие. Всегда организация находится в тесном контакте с внешним миром и существенно зависит от его изменений. Для того чтобы свести неблагоприятное влияние внешней среды к минимуму необходимо периодически исследовать внешнюю среду. Внешним окружением организации являются поставщики, конкуренты, покупатели, партнеры и т.д.

Основной текст исследования. Организации в процессе своей жизни проходят несколько этапов развития от образования до закрытия. Компании, которые приспособляются к изменениям окружающей среды, оказываются на вершине, а компании, которые не успевают отреагировать на эти изменения, слабеют и зачастую

заканчивают свое существование. Для руководителя очень важно правильно оценить, на каком этапе жизненного цикла находится его организация и выбрать наиболее подходящий данному этапу стиль управления.

Жизненный цикл организаций – это последовательные изменения организации в течение некоторого времени. Эти изменения предсказуемы и характерны для всех предприятий [2, 4]. Используя графическое представление жизненного цикла, мы можем видеть, что существуют этапы, через которые проходят организации.

Длительные наблюдения за организациями дают возможность сделать вывод о том, что те компании, которые придерживаются выбранной стратегии и активно используют ресурсы, как правило, уверенно развиваются, а те, которые не в состоянии своевременно реагировать на возникшие изменения – погибают. В случае, если компания перестала отвечать поставленным целям, главная цель перестроиться [3, 4].

Таким образом, управление на организации можно представить как процесс выполнения последовательных действий управленческого персонала, главной задачей которого является достижение поставленных целей. Этот процесс носит циклический характер.

Возможно рассмотрение процесса менеджмента с двух точек зрения:

1) содержательная. Раскрывает сущность и последовательность деятельности на всех этапах управления.

С содержательной точки зрения в процессе менеджмента можно выделить следующие этапы: прогнозирование, планирование, организация, координация, мотивация, учет и контроль, анализ;

2) информационная. Анализирует процессы обработки, передачи, хранения информации, которые происходят в системе управления.

С информационной точки зрения процесс управления представляет собой последовательность следующих этапов:

- 1) сбор начальной информации;
- 2) фиксация, передача и сохранение на информационном носителе;
- 3) логическая и математическая обработка начальной

информации, в последствии чего получается синтетическая информация, которая может быть оформлена в виде документа;

4) снабжение синтетической информации субъекту управления;

5) если субъект управления видит, что данной информации хватает для принятия управленческого решения, то сбор информации приостанавливается. Исполняется переход к пункту (6). В противном случае продолжается сбор дополнительной первичной информации, ее регистрация, обрабатывание и предоставление субъекту управления вновь полученной синтетической информации;

6) принятие субъектом управленческого решения;

7) документальное оформление решения;

8) архивизация документов;

9) доведение решения до исполнителей.

В дальнейшем исполнители совершают определенные действия, после чего происходит изменение состояния объекта, обновление первичной информации.

В современных условиях рыночной экономики, по нашему мнению, успех организации зависит от того, насколько организация конкурентоспособно, насколько оно результативно и насколько оно продуктивно. Эти показатели напрямую зависят от уровня менеджмента на организации.

На наш взгляд, эффективная работа компании определена грамотным управлением.

Кризис – это такой момент в социально-экономической системе, при котором обостряются все противоречия. Такая ситуация грозит стабильности организации и его конкурентоспособности [1, 5].

Можно сделать вывод, что причин кризиса может быть несколько. Существуют объективные причины, когда назрела необходимость модернизации и производственных процессов и управленческих, и субъективные, которые возникают в результате ошибок, допущенных управленческим персоналом в результате своей деятельности. Можно выделить и природные причины, которые возникают в результате землетрясений и наводнений.

Важным моментом в осознании кризиса является не только понимание причин его возникновения, но и умение оценить возможные последствия. Последствия кризиса могут вести к

крутым изменениям или мягкому долговременному и последовательному выходу. В результате кризиса компания может существенно измениться, а может и прекратить свое существование. Последствия кризиса могут зависеть не только от характера кризиса, но и от антикризисного управления, которое может как смягчить течение кризиса, так и усугубить его.

Кризис воздействует на экономические показатели организации, в результате чего снижается эффективность, увеличиваются затраты на функционирование.

В период кризиса очень сильно обостряются противоречия интересов социальных групп, удовлетворенность отдельного человека жизнью и работой снижается.

Вместе с развитием социально – экономической системы стремительно развивается повышается и значение человека в ее антикризисном развитии. Антикризисное развитие не исключает кризис, а способствует его предвидению и прогнозированию, оно включает также своевременное и адекватное решение возникших проблем.

На наш взгляд, антикризисное развитие есть не отсутствие кризиса, а наличие таких кризисов, которые ведут к обновлению организации, повышению его конкурентоспособности. Интересы и цели человека являются основным элементом в распознавании кризисов и поиске путей его решения.

Антикризисное управление – это такое управление, которое имеет возможность предвидеть опасное влияние кризиса, анализировать его симптомы, принимать меры по снижению негативного влияния кризиса и использование его факторов для последующего укрепления конкурентоспособности [2].

То есть антикризисный менеджмент – это такая система управления, при которой возможна эффективная работа организации в условиях риска. Для качественного управления необходимо уметь не только применять комплекс известных инструментов менеджмента, но также уметь предугадать возможные изменения окружающей среды.

Правильно выбранная стратегия определяет ряд последовательных действий, грамотная координация которых наряду с правильным разделением ресурсов организации, будет способствовать достижению поставленных целей.

В очень многих организациях отделы кадров активно

занимаются тем, что прогнозируют и планируют численность сотрудников. Основной их задачей является то, чтобы в организации количество сотрудников соответствовало штатному расписанию и было эффективно.

В организациях республики нужно проводить плановый анализ внешней среды, что бы своевременно укомплектовать штат такими сотрудниками, которых до сих пор не было в штате.

В следствии анализа деятельности многих организаций, мы пришли к выводу, что в составе управляющего звена нет специалиста, который занимался бы анализом финансово-хозяйственной деятельности организации и планированием.

Главный бухгалтер, при составлении бухгалтерского баланса организации может лишь констатировать фактические финансовые показатели за прошедший период.

При помощи анализа таких показателей есть возможность оценить эффективность проводимой долгосрочной стратегии и результативность краткосрочных принятых решений. При этом нужно помнить, что такие показатели лишь дают представление о деятельности компании, тогда как управление должно быть направлено на реализацию бизнес-процессов.

Если сконцентрировать все силы на улучшении одного какого-то показателя, то это может обернуться серьезными проблемами в деятельности организации. Даже успешно развивающаяся организация может оказаться на грани банкротства в случае ошибочного управления оборотным капиталом, вследствие которого на ее счетах не будет средств для погашения текущих задолженностей. На данном примере мы можем наблюдать, что для любой организации важно контролировать текущую деятельность и создавать необходимый баланс между всеми элементами системы управления. Для каждой организации есть особые показатели, которые необходимо сохранять в равновесии. Для каких-то организаций нужно увеличить денежные потоки, для других важно оптимизировать структуру капитала.

Но, несмотря на это, самым важным фактором является стоимость компании. Такая стоимость определяется исходя из показателей ликвидности, доходности, платежеспособности и долгосрочной финансовой стабильности. Финансовый анализ нужен для того, чтобы привлечь инвесторов, либо подготовить компанию к продаже. Потому что интерес у инвесторов и

покупателей возникает только тогда, когда интересны финансовые показатели организации. Для того чтобы организация могла привлечь потенциальных инвесторов, необходимо провести полный системный анализ, который бы дал возможность инвесторам убедиться в том, что финансовые показатели соответствуют их ожиданиям. Главное, чтобы проводимый анализ не был ограничен анализом показателей, рассчитанных на базе стандартной отчетности организации.

Грамотный анализ должен учитывать все направления хозяйственной деятельности организации, включая как анализ стандартных показателей, так и оценочные показатели стоимости организации.

При помощи анализа финансово-хозяйственной деятельности можно решить ряд задач:

1) менеджеры могут решить вопрос об обеспечении оптимального финансирования организации, рентабельности управления оборотными средствами, поддержании необходимой ликвидности, оборачиваемости различных групп активов;

2) акционеры могут оценить прибыльность организации, реального состояния финансов организации, стоимость бизнеса, подготовку к продаже, определить степень предпринимательских рисков, связанных с ее деятельностью;

3) кредиторы могут получить информацию об уровне платежеспособности организации, структуре ее капитала, оценить риск, связанный с не возвратом кредита.

Чтобы иметь полное и достоверное представление о своей деятельности, организации необходимо постоянно проводить комплексный анализ всей финансово-хозяйственной деятельности. В связи с этим мы полагаем, что в штате должна присутствовать должность финансового аналитика.

При помощи финансового аналитика можно получить информацию о финансовой деятельности организации. Он может сделать прогноз экономических условий с тем, чтобы в полной мере использовать экономическую ситуацию в дальнейшей работе, изучить информацию о ценах на товары для того, чтобы определить степень инвестиционных рисков.

Также в обязанности финансового аналитика входит проведение систематического анализа финансовой информации о деятельности организации, при помощи этого анализа проводиться

расчет будущих доходов и расходов, анализ ситуации на рынке одноименных товаров.

Финансовый аналитик может провести анализ финансовой целесообразности заключения организациям различных гражданско-правовых договоров и иных сделок. В сфере его деятельности лежит работа по отслеживанию событий, происходящих в политической и экономической среде, которые могут оказать влияние на деятельность организации. После проведения анализа финансово - хозяйственной деятельности организация получит:

1) оценку текущего состояния и диагностику проблем:

- оценку имущественного положения;
- оценку финансового положения;
- анализ рентабельности;

2) определение оптимального сочетания значений показателей и разработка рекомендаций:

– рекомендации по оптимизации финансово-хозяйственной деятельности;

– рекомендации по подготовке организации к поиску инвестора (если необходимо);

– рекомендации по подготовке организации к продаже (если необходимо).

В современном мире важную роль играют социально-психологические методы управления персоналом.

Предлагается внедрить такое мероприятие как формирование команды. Для этого в организации необходимо увеличить аппарат управления, а именно ввести новую должность – провайдер.

При выполнении всех необходимых рекомендаций для внедрения данного мероприятия можно достичь следующих результатов:

– увеличить объем производства, который характеризуется количеством и номенклатурой выпускаемой в организации продукции;

– увеличить спрос на продукцию;

– увеличить выпуск продукции;

– уменьшить издержки;

– увеличить объем продаж и общего дохода.

Усовершенствование управленческого аппарата даст возможность перейти на новый, более качественный уровень,

принятия управленческих решений, позволит увеличить оперативность в решении производственно – хозяйственных вопросов, при количественной оценке которых возникают сложности.

Для повышения прибыли организациям в республике нужно расширить круг потребителей. На наш взгляд, решением некоторых проблем может являться изменение службы сбыта и снабжения либо путем увеличения числа сотрудников, либо путем повышения квалификации уже имеющихся. Так как отдел службы сбыта и снабжения укомплектован в основном молодыми специалистами, то наиболее разумно будет переобучить сотрудников, тем самым повысив их профессиональный уровень.

Выводы. В результате исследования можно выделить следующее, что основной задачей любой кадровой службы является проведение такой кадровой политики, которая давала бы возможность максимально повысить эффективность работы организации.

Очевидно, что это сложная задача для менеджеров по персоналу, но в результате этот труд будет оправдан. Поэтому руководитель, в обязанности которого входит эффективное управление персоналом, должен уметь использовать различные методы стимулирования труда, а также суметь объединить интересы сотрудников с интересами компании.

Список используемых источников

1. Антикризисное управление. Теория и практика: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся специальностям экономики и управления / [В.Я. Захаров и др.]; под ред. В.Я. Захарова. 2-е изд. перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 304 с.
2. Грищенко, А.И., Глушак, Н.В., Легченко, М.А., Репешко, Н.А. Глобальные тренды и факторы инновационного развития. // Экономические науки.: 2012. № 91. С. 31-33.
3. Красильников, С. Антикризисные рычаги и их влияние на политику предприятий. – М.: Инфра, 2007. – 215 с.
4. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: российская практика. М.: Перспектива, Бухгалтерский учет, М., 2005. – 325 с.

5. Титов, В.В. Антикризисное управление предприятием, корпорацией в сложных экономических условиях. – М.: Инфра, 2007. – 215 с.

6. Финка, С. Кризис- менеджмент. – М.: Перспектива, 2009. – 117 с.

УДК 351.78

ФОРМИРОВАНИЕ НАВЫКОВ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ У МЕНЕДЖЕРОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Лымарь Е.К.,

магистрант кафедры менеджмента непроизводственной сферы

Козлов В.С.,

к.э.н., доцент кафедры менеджмента непроизводственной сферы

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Постановка проблемы. Одна из наиболее характерных отличительных особенностей настоящего времени состоит в том, что все больше котируются не просто высококвалифицированные менеджеры, а управленцы (руководители), которые способны сами добывать знания и на их основе порождать новые. Такому менеджеру кроме навыков обработки информации необходимо владеть навыками принятия управленческого решения на ее основе, а также развивать в себе личностные качества руководителя.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы формирования навыков принятия управленческих решений занимались различные и зарубежные ученые, такие как: Литвак Б.Г., Логинов В.Н., Тебекин А.В., Юкаева В.С., Зубарева Е.В., Луценко Е.Л., Конева В.В. [1], Dan Ariely, Jonah Lehrer, Tony Proctor.

Целью статьи является анализ навыков принятия управленческих решений, а также их формирование у менеджеров в современных условиях.

Актуальность статьи состоит в том, что в современных условиях прослеживается тенденция к повышению требований к

профессионализму деятельности и личностным качествам руководителя любого предприятия, а одной из основных форм деятельности менеджера является принятие решений.

Управленческое решение – это акт целенаправленного воздействия на объект управления, основанный на анализе достоверных данных, характеризующих конкретную управленческую ситуацию, определение цели действий, и содержащий программу достижения цели [1].

Менеджер, как субъект управленческой деятельности должен обладать необходимыми для принятия решений знаниями и навыками. Одним из наиболее емких определений понятия «менеджер» является следующее: «Менеджер – руководитель, занимающий постоянную должность и наделенный полномочиями в области принятия решений по конкретным видам деятельности фирмы» [2]. Управленческие навыки либо компетенции – это навыки, позволяющие руководителю эффективно и результативно осуществлять деятельность по принятию управленческих решений.

Существует большое количество навыков, которыми должен обладать успешный менеджер, однако развивать данные навыки следует по мере продвижения по карьерной лестнице. Занимая более высокие должности, менеджеру следует развивать необходимые навыки для успешного выполнения своих функций. Для наглядной демонстрации иерархии развития управленческих навыков предлагается рассмотрение «Пирамиды управленческих навыков» на рисунке 1 [3].

Первый уровень – это основные навыки управления, которыми должен владеть менеджер. Они нужны менеджеру для успешного управления процессом работы. Данные навыки следует развивать менеджерам всех уровней. Сопоставляя данную пирамиду с иерархией менеджеров в организации (менеджеры низшего, среднего и высшего звена) можно сделать вывод, что первый уровень навыков необходимо развивать на низшем уровне управления с последующим их совершенствованием на более высоких уровнях.

Второй уровень – это навыки, которые менеджер использует для создания эффективной команды. Они нужны менеджеру для успешного управления сотрудниками. Данные навыки наиболее актуальны для менеджеров среднего звена, ответственных за большое количество подчиненных. Данные навыки следует

рассматривать как дополнение к навыкам первого уровня, с усложнением и увеличением функций и обязанностей руководителя.



Рис. 1. Пирамида управленческих навыков

Третий уровень – это навыки, направленные на развитие личных качеств менеджера. Они нужны менеджеру для того, чтобы стать успешным руководителем. Такие навыки необходимы, в первую очередь, тем, кто стремится занимать должности менеджера высшего звена. С усложнением функций и увеличением количества обязанностей, а вместе с этим и растущей ответственностью успешному руководителю нужно максимально эффективно распоряжаться своим временем.

Вершиной пирамиды является лидерство. По мере развития своих управленческих навыков менеджер может стать настоящим лидером. Разница между менеджером и лидером проста: менеджер – это работа, а лидер – призвание. Для этого нужна харизма. У менеджера должны быть четкие убеждения и мужество, чтобы воплотить их в реальность.

Основой формирования управленческих навыков, а, следовательно, и навыков принятия управленческих решений

является программа обучения в высших учебных заведениях по соответствующему направлению «менеджмент». Обучение в ВУЗах позволяет получить основные теоретические знания по вопросам управления и принятия управленческих решений, а также ознакомиться с методами и этапами принятия управленческих решений. Также в процессе обучения у студентов формируются навыки критического мышления, анализа и поиска информации, которые станут основой для практической деятельности в роли менеджера. Для уже практикующих менеджеров, то есть управленцев различных уровней в организации существуют программы заочного обучения. В качестве повышения квалификации для менеджеров, имеющих практический опыт и владеющих основными навыками управления, представленными в пирамиде управленческих навыков на рисунке 1, существует большое количество курсов и тренингов, посвященных осмыслению и структурированию уже полученных навыков и знаний, а также развитию на их основе навыков второго и третьего уровней.

Существует большое количество фирм и физических лиц, предлагающих свои услуги в сфере тренинга и коучинга по вопросам управления в организации и принятия управленческих решений.

На данный момент тренинг – это одна из самых популярных форм интенсивного обучения во всем мире. Тренинг является одним из самых быстрых и эффективных методов развития личности и внутренних изменений. Отличительной особенностью тренингов является высокая интенсивность проведения занятий и использование разных способов достижения заявленного результата прямо в ходе самого тренинга [4].

Коучинг, в отличие от тренинга – это профессиональное партнерство с клиентом, ориентированное на творческое создание и реализацию особых, значимых для его жизни изменений в личной и/или профессиональной сфере [5]. ICF определяет коучинг как процесс партнерства, стимулирующий работу мысли и креативность клиента, в котором он с помощью коуча максимально раскрывает свой личный и профессиональный потенциал [6].

Помимо развития управленческих навыков необходимых менеджеру для принятия управленческих решений в ходе своей профессиональной деятельности важную роль также играет

развитие личностных качеств. Личностные качества – это интеллектуальные и психологические качества (параметры) человека, определяющие его личность. В современных условиях менеджеру должны быть присущи следующие личностные качества: ум, образованность, решительность, готовность взять на себя ответственность, инициатива, пунктуальность и трудолюбие.

Самыми распространенными методами развития личностных качеств можно считать метод «Кейс – стадии» и деловые игры.



Рис. 2. Требования к менеджеру и управленческому решению

Кейс-стади (англ. case study) – это подход к обучению в основе которого лежит решение конкретных задач и ситуаций которые могут быть искусственно смоделированы или взяты из реальной практики [7]. Данный метод подойдет как для студентов, так и для практикующих менеджеров, позволяя проявлять и развивать свои личностные качества во время исследования различных управленческих задач.

Деловые игры для руководителей формируют особое пространство для безопасных управленческих экспериментов и

анализа своих действий. Такой метод больше подходит для опытных менеджеров так как он, по сути, имитирует процесс реального управления [8].

Выводы. Управленческие навыки и личностные качества менеджера – результат требований к руководителям и принимаемым ими управленческим решениям.

Проанализировав управленческие навыки и личностные качества необходимые менеджеру в современных условиях, а также пути их формирования и соответствие с требованиями к принимаемым управленческим решениям можно сделать вывод о том что развитие данных навыков и личностных качеств необходимо для эффективной профессиональной деятельности управленца в основе которой лежит принятие управленческих решений. С развитием рыночной экономики и роли менеджмента на предприятии увеличивается ряд требований к управленческим кадрам и их профессиональной подготовке, что делает существующие методы формирования управленческих навыков и личностных качеств менеджера крайне актуальными и востребованными.

Список используемых источников

1. Луценко Е.Л., Конева В.В. Механизм принятия управленческих решений и факторы, влияющие на эффективность организации // Экономические исследования и разработки. Научно исследовательский журнал. – 2016. – URL <http://edrf.ru/article/06-03-16>.
2. Управление рисками в России: глоссарий проекта "Эксперт РА". – URL <http://vocable.ru/termin/menedzher.html>.
3. Смарт сорсинг. Пирамида управленческих навыков. – URL <http://smartsourcing.ru/blogs/personal/2139>.
4. 9Psy.ru. Тренинги управленческих навыков и их польза для руководителей разного уровня. – URL <https://9psy.ru/upravlencheskie-treningi-i-ix-polza-dlya-rukovoditelej-raznogo-urovnya>.
5. Erickson International. Определение коучинга. – URL <https://erickson.ru/coaching/index.php>.
6. International Coach Federation. Определение коучинга. – URL <http://www.icfrussia.ru/>.

7. MBA и бизнес – образование. Что такое кейс – стадии обучения. – URL <https://enjoy-job.ru/education/case-study-obychenie/>.

8. Лаборатория деловых игр. Деловые игры для руководителя. – URL <http://games4business.ru/product/delovye-igry-dlya-razvitiya-rukovoditelei>.

УДК 331.108:378

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Малова Е.А.,

магистрант кафедры менеджмента непроизводственной сферы

Ободец Р.В.,

*д.э.н., профессор кафедры менеджмента непроизводственной сферы
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики»*

Настоящая статья посвящена проблемам развития кадрового потенциала образовательной организации высшего профессионального образования в Донецкой Народной Республике. Также в работе обстоятельно исследованы проблемы, касающиеся вопроса обеспечения всех отраслей промышленности, экономики и социальной сферы квалифицированными работниками.

Ключевые слова: *кадры, кадровая политика, управление кадрами, безработица, рынок труда, специалист.*

This article is devoted to the problems of developing the personnel potential of an educational organization of higher professional education in the Donetsk People's Republic. Also, the work has thoroughly investigated problems relating to the provision of all industries, the economy and the social sphere with qualified workers.

Key words: *personnel, personnel policy, personnel management, unemployment, labor market, specialist.*

Создание государства Донецкой Народной Республики проходит в достаточно сложных социально-исторических условиях. Донбасс обладает высоким промышленным и научным потенциалом. Национальные природные богатства страны – недра, растительный и животный мир, земля, а также созданные народом

промышленные активы, должны обеспечить основу экономического благосостояния региона. Важнейшую роль при этом играют профессионально подготовленные кадры, люди, способные возродить и обеспечивать дальнейшее процветание государства. Но сейчас на этапе военного времени, этапе создания новой экономики, производство, рынок товаров, услуг и труда характеризуются высокой степенью динамизма, неопределенности, быстрыми темпами протекания исторических процессов. Если проанализировать социально-трудовую сферу и рынок труда сегодняшнего дня, то здесь сложилась просто парадоксальная ситуация – одновременное сосуществование и безработицы, и дефицита кадров. Административно-бюрократическая система управления профессиональным образованием, сохранившаяся до сих пор носит достаточно формальный характер и крайне медлительна, и неэффективна в условиях инновационной экономики, стиль управления профессиональным образованием не отвечает быстроменяющимся требованиям производственных технологий. При этом актуальной проблемой является также эффективная и стабильная занятость молодежи: довольно значительная часть молодежи, причем наиболее активная и образованная ее часть, после окончания учебного заведения вынуждена трудоустраиваться не по специальности, получать статус безработного или вообще выезжать в поисках работы за пределы государства. И это при том, что многие предприятия и даже целые отрасли экономики испытывают потребность в молодых, профессионально подготовленных кадрах, как рабочих, так и специалистов.

Актуальность задачи не снижается положением военного времени, а наоборот, требует активнейшего и быстреего вмешательства в процесс, чтобы к моменту создания в России (2019 год) Национальной системы компетенций и квалификаций, такая же система уже работала на территории Донецкой Народной Республики, что будет способствовать наполнению рынка образовательных услуг Донецкой Народной Республики новым сегментом, способным не только отвечать насущным требованиям рынка труда, но и преобразовать его в инновационный рынок квалифицированных профессионалов. Реформирование стратегии развития кадровой политики становится одним из ключевых компонентов государственного управления молодой

республики. Для экономики Донецкой Народной Республики становится все более актуальной проблема мобильного резерва рабочей силы, особенно для отраслей материального производства, в которых произошел отток молодых, наиболее высококвалифицированных и инициативных рабочих и специалистов. В промышленности идет резкое "старение" кадров: средний возраст рабочих составляет 50 и более лет.

На сегодняшний день актуальным вопросом для Республики является обеспечение всех отраслей промышленности, экономики и социальной сферы квалифицированными работниками. И эта задача вполне разрешима, поскольку уже сейчас в образовательных организациях Республики конкурентоспособное образование получают более 70 тысяч студентов вузов.

Система образования должна оперативно реагировать на потребности рынка труда, своевременно вносить коррективы в план подготовки специалистов, эффективно использовать возможности переподготовки и повышения квалификации кадров. Учитывая дефицит кадров в отдельных сферах деятельности, уже сделаны первые шаги по его решению. По поручению Главы Республики проводится работа по формированию государственного заказа в системе образования Донецкой Народной Республики. Открыты новые специальности по профессиям: мастер жилищно-коммунального хозяйства, токарь универсал, специалисты дошкольного образования, издательское дело и ряд других специальностей.

Таких специалистов недостаточно, но, тем не менее, кадровый потенциал у Республики огромный. У нас получают образование талантливые молодые люди, которые готовы посвятить свою жизнь развитию Донецкой Народной Республики. Старые экономические, административные и промышленные связи перестраиваются – нужны новые подходы, нужны специалисты нового поколения. Перед системой образования стоит задача воспитать специалистов для всех сфер деятельности и этот процесс начат. На сегодняшний день созданы структуры государственного заказа. Мы знаем, в каких отраслях нам необходимо больше тех или иных специалистов. Уже в 2018 году учреждения среднего профессионального и высшего образования получают государственный заказ по подготовки необходимого количества во всех отраслях. Кроме этого, Министерству образования и науки

поставлена задача для повышения квалификации уже существующих специалистов.

Сегодня наше государство нуждается в специалистах, способных постоянно обновлять свои знания, овладевать новыми навыками, умеющими не только искать рабочие места для себя, но и создавать их для других – это одна из задач соответствия высшего образования требованиям современности. И поэтому гарантировать достойное место в мировом сообществе может лишь высокое качество образования, соответствующая подготовка специалиста, отвечающая всем происходящим изменениям.

Сегодняшний переход в системе образования на новые стандарты требует переструктурировать и систему обеспечения качества подготовки специалистов, которая включает и процессы, и результаты качества образования. Поэтому проблемы качества образования конкретного вуза актуальны, сегодня в стране и в частности в нашем регионе. На государственном уровне ставится задача: в каждом вузе создать систему контроля качества образования.

Качество так же понимается как степень соответствия характеристик присущим объекту установленным требованиям. К сожалению, качество образования некоторые ученые понимают, как контроль обученности, успеваемости. Однако качество образовательного процесса намного шире. Поэтому можно говорить о качестве образования как многокомпонентной системе, которая включает в себя:

- качество образования (качество цели, качество результата);
- качество содержания образования;
- качество образовательного процесса (качество педагога, качество обучающегося);
- качество управления.

Система качества подготовки конкурентоспособных специалистов в нашем вузе осуществляется по следующим направлениям: трудоустройство и анализ востребованности выпускников на региональном рынке труда, качество среды жизни и деятельности студента, инфраструктура обеспечения качества образования; нормативно-правовая база обеспечения качества образовательного процесса; качество информационного и методического обеспечения процесса обучения; сам процесс обучения; компетентность профессорско-преподавательского

состава; технологии и средства обеспечения качества образования; контроль результативности [3].

Существуют следующие факторы, непосредственно влияющие на качество образования в вузе:

- уровень содержания образования в современном вузе;
- содержания учебных курсов;
- уровень квалификации преподавателей вуза и обеспеченность учебного процесса специалистами соответствующего направления;
- научно-исследовательская деятельности вуза;
- использование результатов НИР в учебном процессе;
- развитие научных исследований учебного процесса;
- обеспеченность соответствующей литературой;
- внедрение информационных технологий в учебный процесс;
- уровень организации производственных практик, а также ориентированность на работу образовательных организаций;
- сбалансированность графика учебного процесса;
- нормирование нагрузки преподавателей и студентов.

Важно отметить, что качество результатов деятельности вуза обеспечивается управлением качеством, как ключевых процессов вуза. Сегодня много говорится о качестве образования любой образовательной организации, однако оно определяется не только его содержанием. Сейчас как никогда качество и результативность образования зависят, прежде всего, от процесса качества взаимодействия, взаимоотношений и взаимосвязей, которые разворачиваются внутри него.

Негативное влияние на трудоустройство оказывает профессионально - квалификационный дисбаланс между спросом и предложением рабочей силы. Из-за снижения престижа рабочих профессий на протяжении нескольких лет на промышленных предприятиях Донецкой области и в строительстве наблюдается их кадровый дефицит. Самыми популярными представителями рабочих профессий, пользующиеся сегодня спросом, являются профессии высококвалифицированных слесарей, токарей, электрогазосварщиков, водителей, строителей, поваров, продавцов и других. А на республиканском рынке труда по-прежнему в избытке экономисты, юристы, бухгалтеры, товароведы, секретари, менеджеры. Это свидетельствует о несоответствии востребованного рынком труда и воспроизводимого системой

профессионального образования контингента. Данные социологических исследований свидетельствуют о том, что распределение профессий по «престижной лестнице» идет не в пользу большинства рабочих профессий. Так, подавляющее большинство старшеклассников ориентируются на профессии высокого престижа (в основном профессии умственного труда).

Это приводит к тому, что профессиональные намерения выпускников школ существенно расходятся с общественными потребностями. Налицо реальное противоречие: с одной стороны, существует физический труд как род производственной деятельности, без которого невозможно общественное производство, с другой стороны – негативное отношение к нему подавляющего большинства школьников. Устранение вышеуказанной проблемы возможно лишь при условии воспитания у учащихся интереса к рабочим профессиям, изменения массового сознания как самих учеников и их родителей, так и учителей, и всей общественности. Современное производство остро нуждается в разносторонне подготовленных, высококвалифицированных рабочих. Поэтому формирование социальной установки школьников на физический труд, на вхождение в состав рабочего класса отвечает коренным интересам нашего общества. Школа должна осознать свою долю экономической ответственности перед страной. Профориентация на рабочие профессии должна занять важное место в деятельности школы, так как она связывает систему образования с экономической системой. Для благополучия общества необходимо, чтобы каждый выпускник школы находил более полное применение своим интересам, склонностям, не терял напрасно время, силы (да и средства) в поисках своего места в системе общественного производства, на котором мог бы принести наибольшую пользу и получить глубокое удовлетворение от своего труда.

Платность высшего образования, которая негативно воспринимается обширными слоями населения, резко обострила проблему обеспечения равнодоступности качественного профессионального образования, различий качества образовательной подготовки в государственных вузах.

Необходимость внесения весьма солидной платы за обучение в высших профессиональных учебных заведениях потребовала от многих студентов совмещения «безотрывного» образования с

реальной трудовой занятостью для получения заработка, что негативно отражается на уровне, качества обучения, образовательных процессов в высшей школе.

Вполне естественным выглядит желание студента получить за свои деньги качественный образовательный продукт, благодаря которому он сможет в будущем возместить затраченные денежные средства. Менее притягательным с морально-этических позиций выглядит распространяющееся в студенческой среде убеждение, что платность образования дает повод считать его обоснованием приобретения диплома как его покупки. В еще большей степени внесение платы за обучение ассоциируется с получением права на положительные оценки при сдаче экзаменов и зачетов. Укоренение подобного искаженного подхода, граничащего с коррупцией, лишает преподавателя возможности использовать оценки как измерители качества усвоения знаний. Не следует упускать из вида и то принципиально важное обстоятельство, что качественное, дифференцированное высшее профессиональное образование характеризует не только индивидуальный, но в еще большей степени общественный продукт высокой социальной значимости. По большому счету качество профессионального образования предопределяет судьбу, будущее состояние российской экономики, ее роль и место в мировом экономическом пространстве, степень мирового признания.

Список использованных источников

1. Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики Донецкий институт последипломного педагогического образования Кадровый потенциал успешной республики [Электронный ресурс] режим доступа [http://donvospitanije.ucoz.net/Detki/dokumenty \[/kadrovuj_potencial.pdf](http://donvospitanije.ucoz.net/Detki/dokumenty [/kadrovuj_potencial.pdf)

2. Иванченко И.В. Проблема повышения качества образования в вузе // Молодой ученый. – 2016. – №5.1. – С. 18-21. – URL [Электронный ресурс] режим доступа <https://moluch.ru/archive/109/26315/>.

3. Рысбаев И.И. Формирование профессионально-педагогической направленности будущих педагогов-психологов в студенческом коллективе: Диссертация на соискание канд. пед. наук. – Магнитогорск, 2006.

УДК 339.13

ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ

Менсиитова Е.С.,

студентка кафедры менеджмента непродовольственной сферы

Ободец Я.В.,

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

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

В статье рассмотрены основные подходы к пониманию сущности «конкурентоспособности», раскрываются и анализируются основные определения понятия «конкуренция» предлагаемые зарубежными и отечественными авторами

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкуренция, конкурентная среда, конкурентные преимущества, конкурентная стратегия, соперничество.

The article discusses the main approaches to understanding the essence of «competitiveness», reveals and analyzes the basic definitions of the concept of «competition» proposed by foreign and domestic authors.

Key words: competitiveness, rivalry, competitive environment, competitive advantages, competitive strategy, competition.

Постановка проблемы. В условиях глобализации экономических отношений и международной открытости развитых экономик практически каждое правительство провозгласило повышение конкурентоспособности одной из основных задач своей экономической политики. Вопрос конкуренции и конкурентоспособности приобрел стратегическое значение.

На современном этапе развития национальной экономики проблема обеспечения конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей требует немедленного решения, поскольку это является залогом укрепления экономических позиций республики в системе мирохозяйственных связей.

Современные предприятия являются сложными динамическими системами, которые функционируют в макро-, мезо- и микросреде, и сформировались в рамках национальной экономики. Исходя из этого, можно предположить, что конкурентоспособность предприятий не является их имманентным

свойством, так как оно зависит от конкурентоспособности национальной экономики, с другой стороны, собственно оно ее и определяет. В значительной степени конкурентоспособность предприятия определяется его способностью в сложившихся условиях проектировать, изготавливать и сбывать товары, по ценовым и неценовым характеристикам, которые были бы более привлекательными для потребителей, чем товары их конкурентов. С другой стороны, конкурентоспособным, как правило, является то предприятие, которое длительное время может оставаться прибыльным в условиях рыночной экономики.

В условиях неопределенности и турбулентности процессов, предприятиям трудно ориентироваться на рынке, и не только в вопросе поиска собственного потребителя, но и в отношениях с конкурентами, обеспечения конкурентных преимуществ и определение позиций на рынке. В связи с этим руководителям стоит осваивать новые модели управления, расширять знания в области конкурентоспособности, находить собственные способы конкурентной борьбы [8, с.9].

Таким образом, ключевой задачей менеджмента предприятий на данном этапе интеграции республики в мировое экономическое пространство является разработка эффективного механизма обеспечения конкурентоспособности их производственных систем.

В современной теории и практике управления конкурентоспособность является одной из основных и наиболее фундаментальных экономических категорий. В то же время, вокруг нее происходит значительное количество научных разногласий.

Анализ последний исследований. Значительный вклад в исследование основ конкуренции и конкурентоспособности на разных этапах развития экономической теории внесли такие известные зарубежные экономисты как П. Друкер, Ф. Котлер, Ж-Ж. Ламбен, И. Лифиц, М. Портер, А. Смит, П. Самуэльсон, А. Томпсон и другие. Среди известных украинских и российских специалистов изучающих данный вопрос можно выделить Г. Азова, И. Ансоффа, А. Градова, Р. Фатхутдинова, А. Юданова, П. Пуцентейло, Ю.Хвесик. Несмотря на такой широкий уровень освещения этой проблемы, общепринятое определение понятия «конкурентоспособность» до сих пор отсутствует, что, в свою очередь, требует проведение дополнительного анализа и систематизации имеющихся данных.

Цель статьи. Исследование подходов к определению категории «конкурентоспособность» с учетом современных условий развития общества и мирохозяйственной системы.

Основное содержание статьи. Трактовки конкуренции происходили под влиянием теоретических проблем, которые происходили в тот или иной период времени.

Фундаментальные положения о конкуренции как экономической категории были положены А.Смитом, который считал, что конкуренция, уравнивая норму прибыли, приводит к оптимальному распределению труда. В момент, когда спрос на товар превышает предложение, люди будут готовы заплатить за него больше и среди них возникнет конкуренция, которая приведет к повышению общей рыночной цены. Если же ситуация происходит наоборот, когда предложение превышает спрос, то это приведет к снижению цены на рынке в целом. Таким образом, А.Смит считал конкуренцию «невидимой рукой», которая управляет рынком, имея ввиду ее автоматический уравнивающий механизм. [9]

Сформированные основные характеристики конкуренции дополнялись новыми его определениями, которые стали основой создания теории конкуренции. Каждый последующий исследователь данного вопроса стремился внести что-то новое, что-то свое в определении категории конкуренция.

Так, К.Маркс считал конкуренцию соревнованием ради прибыли. Конкуренция среди представителей предложения и конкуренция среди представителей спроса становится необходимым элементом борьбы между продавцами и покупателями, результатом которой становится меновая стоимость.

Дж.С.Миль представлял конкуренцию как исключительный регулятор ренты, прибыли, заработной платы, цен и может устанавливать законы и принципы по которым они будут регулироваться. [10]

Такие исследователи как К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю считали конкуренцию основным механизмом управления в рыночной экономике, которая способствует единству частных и общественных интересов, то есть управляет интересами фирм и поставщиков ресурсов, одновременно придерживаясь общественных интересов в эффективном использовании ограниченных ресурсов.

Фридрих А. фон Хайек в своих трудах описывает конкуренцию как процесс приобретения и передачи знаний, которым владеет большое количество людей, и которые в полной мере никогда не принадлежат одному человеку, с целью обеспечения их максимального применения.

Конкуренция как соперничество между отдельными особами (группами или нациями), которая возникает каждый раз, когда две или более сторон, стремятся к чему-то, что все не могут получить [11].

Количество материалов, публикуемых в научной литературе по вопросам конкурентоспособности, с каждым годом постоянно увеличивается. Однако категорийному аппарату каждого исследования присущи собственные черты в соответствии с поставленными целями и задачами исследования, которые в свою очередь обуславливаются многоплановостью самой категории.

Например, Ю. Кормнов утверждает, что определения понятия нет и не может быть, а все зависит от того, к какому объекту или субъекту оно используется.

И. Лифиц отмечает, что терминология в области конкурентоспособности не является стандартизированной. Ее основой служит объект оценки конкурентоспособности продукции, организации, отрасли, страны. Согласно указанным объектам можно рассматривать конкурентоспособность на четырех уровнях [2, с.12].

Российский профессор Г.А. Фатхутдинов определяет конкурентоспособность как свойство объекта, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке [6]. Конкурентоспособность организации – это ее способность производить конкурентоспособный товар [7, с.9].

По определению Н.И. Круглова конкурентоспособность предприятия следует рассматривать как систему экономических категорий, элементами которой являются конкурентоспособность продукции и финансовая конкурентоспособность. Это экономическая категория, с помощью которой оказывается преимущество данного производителя, по уровню удовлетворенности потребителей продукцией, с учетом эффективности финансово-хозяйственной деятельности [5, с.275].

По мнению Т.М. Плотичиной подходы к определению понятия «конкурентоспособность предприятий» можно разделить на 3 ключевых группы:

- 1) характеризует внутреннюю и внешнюю деятельность фирмы, без упоминания товара;
- 2) определяет основанные только на товарной составляющей конкурентоспособности;
- 3) сочетает товар и производственную деятельность субъекта [4, с.209].

При исследовании понятия «конкурентоспособность» Г. Азов и А. Челенков выделяют иерархическую структуру, которая последовательно включает оценку товара, предприятия, отрасли и экономики с точки зрения их преимущества над аналогичными конкурирующими объектами [3].

В научной литературе понятие «конкурентоспособность» довольно часто отождествляется с понятием «конкурентных преимуществ». Стоит отметить, что подобная аналогия имеет место, поскольку содержание понятия «конкурентоспособность» преимущественно трактуется как способность побеждать соперников в достижении поставленных экономических целей.

Однако между этими показателями существуют причинно-следственные различия, поскольку конкурентоспособность является результатом, фиксирующим наличие в арсенале предприятия конкурентных преимуществ, которые успешно применяются.

Таким образом, изучив и проанализировав труды авторов по данной теме, наиболее обобщенно конкурентоспособность предприятия можно рассматривать как потенциальную или реализованную способность экономического субъекта к эффективному длительному функционированию в релевантной внешней среде. Конкурентоспособность предприятия:

- основывается на конкурентных преимуществах предприятия;
- определяет способность предприятия выдерживать конкуренцию на определенном рынке;
- отражает позицию данного предприятия относительно конкурентоспособно.

Ученые в своих определениях придают конкуренции статический или динамический характер. Рассматривая концепцию

со статической точки зрения, они понимают ее как определенное состояние, явление, ситуацию и пр. По мнению других, конкуренция это динамический процесс, который развивается, определенное действие, влияние, поведение, механизм и пр.

Среди определений, которые придают конкуренции динамический характер, встречаются в основном два подхода:

- 1) Функциональный;
- 2) Поведенческий.

Согласно функциональному подходу конкуренция трактуется со стороны функций, которые она исполняет (мотивация, регулирование, управление, контроль и пр.). Поведенческий подход встречается чаще и раскрывает действие, поведение субъектов во время этого процесса. Он предусматривает три аспекта: антагонистический (борьба, соперничество, соревнования), интерактивный (взаимодействие, сотрудничество) и креативный (создание и применение инноваций).

Выводы. Подводя итог, стоит отметить, что в современных условиях понятие «конкурентоспособность» используется как для традиционного понимания степени доминирования предприятия на рынке, так и для понимания конкурентоспособности предприятия в качестве системной категории как процесс адаптации к воздействию внешней среды.

Стоит заметить, что одной из важных составляющих конкурентоспособности предприятия является конкурентоспособность персонала. Поэтому перспективой дальнейших разработок является исследование теоретических положений и практических вопросов оценки и повышение конкурентоспособности персонала предприятия.

Список использованных источников

1. Алиев З.Т. Конкурентоспособность в эпоху глобализации и конкурентная политика государства // Власть.2009. №1.
2. Лифиц И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг / И.М. Лифиц. – М.: Юрайт, 2001. – 224 с.
3. Мазилкина Е.И. Управление конкурентоспособностью: учеб. пособ. / Е.И. Мазилкина, Г.Г. Паничкина. – М.: Омега-Л, 2009. – 328 с.

4. Плотичина Т.М. Определение конкурентоспособности предприятия / Т.М. Плотичина // Вестник Тамбовского государственного технического университета. – 2010. – Т. 16. – № 1. – С. 205–211
5. Тарануха Ю.В. Глобальная конкуренция – высшая стадия развития конкуренции / Ю.В. Тарануха – М.: Экономика и предпринимательство, 2016. № 12-4 (77). С. 81-89.
6. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление: учеб. пособ. / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
7. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: учеб. пособ. / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Эксмо, 2004. – 544 с.
8. Шинкаренко В.Г. Управление конкурентоспособностью предприятия: монография / В.Г. Шинкаренко, А.С. Бондаренко. – Харьков: ХНАДУ, 2003. – 186 с.
9. Smith A. The Wealth of Nations [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ibiblio.org/ml/libri/s/SmithA_WealthNations_p.pdf.
10. Mill J.S. The Principles of Political Economy: with some of their applications to social philosophy in two volumes. Vol 1./ J.S. Mill. London: John W. Parker, West Stand, 1848. 604 p.; p. 284
11. The New Palgrave Dictionary of Economics [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_C000261&q=competition&topicid=&result_number=6.

УДК 004.87:330.46

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА КАК НОВЫЙ ВИТОК РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО МИРА

Пикалова И.И.,

магистрант кафедры менеджмента непроизводственной сферы

Ободец Я.В.,

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

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы

при Главе Донецкой Народной Республики»

В статье рассмотрены современные цифровые технологии и особенности их внедрения. Раскрыто содержание цифровой экономики и приведены методы создания базы для развития и использования современных технологий. Сделан вывод о необходимости проявления инициативы к созданию условий со стороны правительства в отношении цифровых технологий для получения максимального эффекта от их эксплуатации.

Ключевые слова: *цифровая экономика, цифровые технологии, технология больших данных, когнитивные технологии, нейротехнологии, искусственный интеллект, системы распределенного реестра, квантовые технологии, интернет вещей, облачные технологии, программа развития, digital-маркетинг.*

The article discusses modern digital technologies and the advantages and difficulties of their implementation. The content of the digital economy is disclosed and methods for creating a base for the development and use of modern technologies are given. The conclusion is made about the need to take the initiative to create conditions on the part of the government with respect to digital technologies in order to get the maximum effect from their operation.

Keywords: *digital economy, digital technologies, big data technology, cognitive technologies, neurotechnology, artificial intelligence, distributed registry systems, quantum technologies, Internet of things, cloud technologies, development program, digital marketing.*

Постановка проблемы. Современные информационные технологии развиваются достаточно быстро. Данные тенденции способствуют проникновению новых технологий в разные сферы экономики. Особый интерес для менеджмента предприятий разных сфер и размеров прослеживается в отношении автоматизации бизнес-процессов, повышения качества товаров, работ и услуг за счёт использования современных цифровых технологий. На основании активного прогресса данного направления в современном мире выделяют новый вид экономики под названием

«цифровая экономика».

Актуальность темы обусловлена тем, что использование современных цифровых технологий становится не просто желательным, а необходимым условием для получения максимального эффекта, а цифровая экономика укладом современного мира.

Анализ последних исследований и публикаций. Цифровая экономика и её технологии рассмотрены многими научными деятелями, например, такими как Алексеевой Н.С., Аренковым И.А., Добрыниным А.П., Куприяновским В.П., Нестеренко Е.А. и др.[1-4,6-7,9].

В связи с активным развитием данного направления необходимо дальнейшее исследование вопроса, касающегося применения современных цифровых технологий в основных бизнес-процессах предприятий.

Целью работы является рассмотрение трендов цифровых технологий и возможности их адаптации в условиях становления экономики ДНР.

Основные результаты исследования. Появление цифровой экономики началось ещё со времён цифровой революции конца 1950-х гг., которая ознаменовала переход от механической и аналоговой электронной технологии к цифровой электронике, что положило начало новой информационной эры.

Цифровая экономика – это система экономических, социальных и культурных отношений, основанных на использовании цифровых информационно-коммуникационных технологий, позволяющих полностью переформировать привычные хозяйственные связи и существующие бизнес-модели.

Именно цифровые технологии создают базис цифровой экономики. Современные тренды цифровых технологий можно разделить на три основные категории (рис.1.).

Особая роль отводится таким технологиям, как:

1. Технология больших данных (big data), представляющая собой совокупность подходов, инструментов и методов, предназначенных для обработки большого массива информации из разных, в том числе, независимых источников, что позволяет принимать объективные решения.



Рис. 1. Ключевые цифровые технологии

2. Когнитивные технологии – это группа технологий, способных обрабатывать информацию и самообучаться, используя результаты прошлых вычислений и внешние источники информации (например, интернет). Благодаря данным технологиям возможно снижение трудозатрат на обработку стандартных документов, что позволит автоматизировать основную часть документооборота и практически любую работу, связанную с обработкой информации.

3. Нейротехнологии – это совокупность технологий, созданных на основе принципов функционирования нервной системы, выступающие основой для создания нового класса глобально конкурентоспособных технологий, необходимых для развития новых рынков, продуктов, услуг, в том числе направленных на увеличение продолжительности и качества жизни. Нейротехнологии также необходимы в сферах прогнозирования, классификации или управления.

4. Искусственный интеллект – это наука и технология создания интеллектуальных компьютерных программ, способных решать некоторые задачи так, как это делал бы человек.

По прогнозам, объем мирового рынка искусственного интеллекта с 1,38 млрд долл. к 2025 г. увеличится до 59,75 млрд долл. Внедрение искусственного интеллекта приведет к развитию отношений с потребителями, совершенствованию кадровой работы, оптимизации всех процессов и даже к смене бизнес-модели многих

компаний.

5. Системы распределенного реестра или Distributed Ledger Technology (DLT) представляют собой базу данных определенных активов, при этом актив может быть любого характера, например финансовый, электронный или физический, к которой имеют доступ все участники сети посредством идентичной, собственной копии реестра из любой точки мира. Каждое изменение в реестре будет отражено в течение секунд во всех копиях реестров [3].

В рамках систем распределенного реестра рассматриваются такие технологии, как блокчейн, и различные цифровые валюты, например биткоин. Прогнозируется, что объем мирового рынка блокчейн-технологий к 2022 г. составит 5,6 млрд долл.

6. Квантовые технологии – это технологии, в которых используются специфические особенности квантовой механики, прежде всего квантовая запутанность. Цель квантовой технологии состоит в том, чтобы создать системы и устройства, основанные на квантовых принципах.

Внедрение данных технологий позволит говорить об экспоненциальном увеличении вычислительной скорости техники, что позволит сделать огромный прорыв в медицине (подбор эффективных препаратов), создать улучшенные методы кибербезопасности и сверхбезопасный обмен данными на длинных расстояниях и т.д.

7. Интернет вещей. Это концепция, объединяющая множество технологий и подразумевающая оснащенность датчиками и подключение к интернету всех приборов (и вообще вещей), что позволяет реализовать удаленный мониторинг, контроль и управление процессами в реальном времени (в том числе в автоматическом режиме).

Данная концепция делится на две ключевые технологии: интернет вещей, который предполагает сбор всевозможных данных (которые будут приоритетно использоваться для построения моделей и прогнозов), и промышленный интернет вещей, предназначенный для автоматизации производства (за счет удаленного управления ресурсами и мощностями по показаниям датчиков). Ожидается, что к 2025 г. мировой рынок интернета вещей достигнет 4,3 трлн долл.

8. Облачные технологии или Cloud Computing – информационно-технологическая концепция, подразумевающая

обеспечение повсеместного и удобного сетевого доступа по требованию к общему объему конфигурируемых вычислительных ресурсов, которые могут быть оперативно предоставлены и освобождены с минимальными эксплуатационными затратами или обращениями к провайдеру.

Именно облачные технологии являются в настоящее время основой большинства бизнес-моделей будущего и принципом большинства экономических взаимодействий [7].

Внедрение цифровых технологий в современный бизнес способствует:

улучшению качества обслуживания клиентов посредством лучшего их понимания через «близкое» взаимодействие с помощью социальных сетей и мобильных гаджетов;

трансформации операционных процессов посредством их электронной обработки и автоматизации через виртуальные базы данных;

преобразованию бизнес-моделей с помощью замены основных функций бизнеса с традиционной на цифровую, расширению бизнеса путём внедрения дополнительных услуг через интернет, использования облачных технологий для принятия оперативных решений в любой географической точки бизнеса.

Помимо очевидных преимуществ цифровых технологий следует учитывать некоторые трудности их внедрения [5] (рис. 2.).



Рис. 1.2. Трудности внедрения цифровых технологий

На основании данных рисунка 1.2. можно утверждать, что для получения максимального эффекта от внедрения современных технологий необходима инициатива со стороны правительства.

Цифровая модернизация должна быть отражена как в отношении законодательства и государственного регулирования экономики, так и в отношении образования с целью четкого видения областей и перспектив изменений для бизнеса.

Например, в России в рамках реализации программы развития цифровой экономики до 2035 г. цифровые технологии планируется использовать в таких направлениях, как:

государственное регулирование (на законодательном уровне закреплены основные понятия и принципы регулирования цифровой экономики, обязанности основных участников экономической деятельности);

информационная инфраструктура (налоговые льготы, система взаимодействия между научно-исследовательскими институтами, вузами и предприятиями);

исследования и разработки (ключевым термином новой экономики станет «цифровая платформа» – основанная на высоких технологиях бизнес-модель, которая создает прибыль за счет обмена между независимыми группами участников);

кадры и образование (обучение в учебных заведениях основам ИТ);

государственное управление (отказ от бумажных носителей в пользу цифровых, оцифрованный документооборот будет размещен на «облачных» серверах;

умный город (реконструкция крупных городов с внедрением в них цифровых технологий управления энергетическими и водными ресурсами, а также запуск проектов автоматизированного парковочного пространства и беспилотного общественного транспорта) [5].

Реализация данной программы позволит не только модернизировать всю экономику страны, но и подготовит фундамент для новой эры быстроразвивающихся технологий и инноваций, где каждый гражданин может пользоваться современными технологиями нашего времени.

Следует отметить, что цифровые технологии в большей степени могут быть реализованы в среднем и крупном бизнесе в виду их финансовой составляющей. Однако микро-, малый бизнес и тот же средний бизнес активно развивается именно за счет маркетинговых технологий, позволяющих предприятию работать именно в целевом сегменте и увеличивать продажи в нем за счет

глубокого понимания покупательских предпочтений за счёт использования трендов продвижения товаров и услуг.

В виду этого для современных предприятий актуальным методом продвижения становится digital-маркетинг (цифровой или интерактивный маркетинг), который представляет собой использование всех возможных форм цифровых каналов для продвижения бренда (интернет, социальные медиа, телевидение, радио и другие формы) даже в оффлайн среде [10].

Это позволяет утверждать о значительном сходстве с интернет-маркетингом, но digital-маркетинг имеет большее количество техник позволяющих достигать целевую аудиторию и одной из них выступает мобильный маркетинг в связи с развитием гаджетов и их неразрывного контакта с потенциальной аудиторией.

Выводы. Развитие цифровых технологий во всем мире способствует появлению цифровой экономики, благодаря которой повышается эффективность всех отраслей за счет использования информационных технологий; позволяющих совершенствовать и автоматизировать практически все основные бизнес-процессы через компьютер и мобильные устройства.

Для получения максимального эффекта от внедрения цифровых технологий необходима инициатива со стороны правительства в виде создания программы внедрения цифровых технологий, где будут задействовано государственное регулирование, информационная инфраструктура, исследования и разработки, образование и государственное управление.

Современные цифровые технологии разделяют на постепенно внедряемые, которые используются уже сегодня; прорывные технологии, которые находятся на стадии доработок и технологии ближайшего будущего, которые в большей степени представлены только теоретически или имеют локальный характер использования.

Также следует отметить весомую роль маркетинговых технологий на современных предприятиях, которые выступают неотъемлемым элементом в построении эффективной системы сбыта и продвижения компаний. При этом особая роль отводится интернет- и digital-маркетингу, которые могут выступать как комплексная дисциплина на основе цифровых технологий. При этом в digital используется все возможные формы цифровых каналов и традиционные виды рекламы, что открывает больше

точек соприкосновения с потенциальными клиентами.

Список использованных источников

1. Алексеева Н.С. Модели цифровой экономики / Н.С. Алексеева, Е.А. Егорова, А.В. Богомоллова // Вопросы науки и образования. 2019. №3 (47). – С. 44-47.
2. Аренков И.А. Маркетинговое управление компанией: клиентоориентированные бизнес-модели и цифровые технологии / И.А. Аренков // ПСЭ. – 2015. – №1 (53). – С.161-162.
3. Беларев И.А. О распределенном реестре и возможности его применения / И.А. Беларев, А.С. Обаева // Финансы: Теория и Практика. 2017. №2. – С. 94-99.
4. Добрынин А.П. Цифровая экономика - различные пути к эффективному применению технологий (BIM, PLM, CAD, IOT, Smart City, BIG DATA и другие) / А.П. Добрынин, К.Ю. Черных, В.П., Куприяновский, П.В. Куприяновский, Синягов С.А. // International Journal of Open Information Technologies. 2016. №1. – С. 4-10.
5. Значение digital технологий в бизнесе [Электронный ресурс]: Электронные текстовые данные. – Режим доступа: <https://rusability.ru/internet-marketing/kakovo-znachenie-digital-tehnologiy-v-biznese-issledovanie/>.
6. Куприяновский В.П. Умные города как «столицы» цифровой экономики / В.П. Куприяновский, С.А. Буланча, К.Ю.Черных, Д.Е. Намиот, А.П. Добрынин // International Journal of Open Information Technologies. 2016. №2. С.41-52.
7. Нестеренко Е.А. Направления развития цифровой экономики и цифровых технологий в России / Е.А. Нестеренко, А.С. Козлова // ИБР. – 2018. №2 (31). – С.9-14.
8. Ободец Я.В. Анализ современных маркетинговых инструментов в основных бизнес-процессах организации / Я.В. Ободец, И.И. Пикалова // Сборник научных работ. Серии «Государственное управление». Вып. 12: Экономика и управление народным хозяйством / ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк: ДонАУиГС, 2018.
9. Последствия развития квантовых технологий [Электронный ресурс]: Электронные текстовые данные. – Режим

доступа: <https://hi-news.ru/technology/10-neveroyatnyx-posledstvij-razvitiya-kvantovyx-texnologij.html>.

10. Digital маркетинг [Электронный ресурс]: Электронные текстовые данные. – Режим доступа: <http://ikraine.net/digital-marketing-hto-eto-takoe-i-s-chem-ego-edyat/#.XE2Oi81S82x>.

УДК 005.95

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В НОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Резниченко Е.А.,

магистр кафедры менеджмента непроизводственной сферы

Тарасова Е.В.,

к.э.н., доцент, доцент кафедры менеджмента непроизводственной сферы

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы

при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк

Эффективное управление человеческим и интеллектуальным капиталом ставит новые задачи в организации для лидерских и управленческих способностей. В статье описана модель, которая была разработана для описания роли управления человеческими ресурсами в новой экономике, фокус на интеграции интеллектуального и человеческого капитала и управления информацией в кадровую стратегию организации.

Модель подчеркивает тот факт, что функция управления персоналом в организации должна использовать движущие силы новой экономики, то есть интернет, глобализация и электронная коммерция. Модель также показывает, как эти аспекты должны использоваться в человеческих ресурсах практики отбора, расстановки, обучения и развития человеческого потенциала. Также описанная модель фокусируется на реализации ориентированной на людей стратегии, которая будет направлена на эффективное управление интеллектуальным капиталом, человеческий капитал и информационный менеджмент.

***Ключевые слова:** управление персоналом, стратегия, рабочая сила, человеческий потенциал.*

Effective human and intellectual capital management poses new challenges to organizations for leadership and management skills. The article describes a model that was developed to describe the role of human resources management in the new economy, which focuses on integrating intellectual and human capital and information management into an organization's personnel strategy.

The model emphasizes the fact that the function of personnel management in an organization should use the driving forces of the new economy, that is, the Internet, globalization and electronic commerce. The model also shows how these aspects should be used in the human resources of the practice of selection, placement, training, and human development. The described model also focuses on the implementation of a people-centered strategy that will focus on the effective management of intellectual capital, human capital and information management.

Key words: personnel management, strategy, workforce, human potential.

Постановка проблемы в общем виде. На сегодняшний день большинство конкурирующих организаций технически оснащены примерно одинаково, они используют схожие приемы и методы маркетинга и организации производства. Конкурентное преимущество любой организации в настоящее время и в ближайшей перспективе будет зависеть от качественных характеристик персонала и используемого инструментария при формировании системы управления персоналом. Поэтому адаптивная, гибкая и мобильная системы управления персоналом является одним из основополагающих факторов конкурентоспособности организации в современных условиях.

Анализ последних исследований и публикаций. Управление человеческими ресурсами является предметом научного интереса таких известных специалистов в области управления людьми, как Л. Эдвинссон, Т.В. Зайцева, Д. Гест, Д. Торрингтон, К. Легги, К. Сиссон, И. Прокопенко, М. Армстронг, И. Ансофф, А. Тоффлером, О. Антипиной. Каждый из них внес свой уникальный вклад. Анализ их содержания показывает, что есть потребность более глубокого исследования технологии и системы управления человеческими ресурсами в связи с переходом на новую экономику.

Актуальность. В современных условиях, новая экономика, опирающаяся на знания, становится доминирующей парадигмой экономического развития. Ставка на знания, как существенный ресурс организации оказала большое влияние на организационную структуру управления, способствовала возникновению сетевой экономики, виртуальных и самообучающихся организаций. В этой связи ключевым вопросом повышения конкурентоспособности организации на любом этапе ее жизненного цикла становится

эффективное управление человеческими ресурсами, поиск новых форм и методов его организации.

Целью данного исследования является разработка модели, определяющей роль управления человеческими ресурсами в новой экономике. Для этого необходимо обсудить смещение акцента с управления персоналом на управление персоналом по мере того, как компании переходят от старой экономики к новой экономике.

Люди являются источником «жизненной силы» организаций. Рабочая сила компании представляет собой один из самых мощных и ценных ресурсов.

Следовательно, степень эффективного управления персоналом является критически важным элементом улучшения и поддержания эффективности деятельности организации. Управление людьми – это один из самых сложных аспектов организационного управления: это значит иметь дело с людьми, которые отличаются физически и психологически. Суть управления персоналом заключается в том аспекте организационного управления, который связан с управлением персоналом организации.

К основным видам деятельности управления персоналом относятся:

1. Стратегия и организация: содействие организационной стратегии, организационной структуре и процессам; влияние на культуру и ценности, а также разработку кадровых стратегий и политики.

2. Кадровое обеспечение персонала: включение планирования, подбора и отбора персонала; принятие и прекращение трудоустройства.

3. Развитие сотрудников: включает обучение и развитие, развитие менеджмента, развитие карьеры и управление эффективностью.

4. Управление вознаграждением: включение выбора стратегий вознаграждения и администрирования систем выплат и пособий.

5. Отношения с работниками: включают в себя производственные отношения, вовлечение и участие работников, коммуникации, здоровье, безопасность и благосостояние, а также услуги сотрудников.

6. Занятость и управление персоналом: включает администрирование записей о сотрудниках, политики и практики

занятости, условий труда и информационных систем персонала [1, с. 27].

Управление человеческими ресурсами можно определить, как часть управления, которая связана с:

- решениями, стратегиями, факторами, принципами, операциями, практикой, функциями организации;
- деятельностью и методами, связанные с управлением людьми как работниками любого типа организации;
- все аспекты, связанные с людьми в их трудовых отношениях, и динамика, которая вытекает из него;
- повышение ценности доставки товаров и услуг и качества трудовой жизни сотрудников, что помогает обеспечить постоянный организационный успех в трансформирующейся среде.

С появлением цифровой революции и ростом информационной эры, фокус организаций меняется с физического на интеллектуальный. Ключевыми аспектами новой экономики являются доступ к знаниям, навыкам и технологиям. Для достижения конкурентного преимущества в новой экономике важно, чтобы организации сосредоточились на своих интеллектуальных активах, а именно на людях.

Поэтому данная статья посвящена обсуждению важности того, чтобы ставить людей в центр корпоративных целей. Для этого организации должны разработать подход к управлению, ориентированный на людей, и превратить существующую стратегию в жизненную. В статье будут обсуждаться принципы, связанные с управлением людьми, стратегии, и шаги, которые необходимо предпринять для создания и реализации этих двух концепций.

Помещение людей в центр корпоративных целей означает, что наращивание человеческого потенциала требует новой повестки дня, нового набора задач для лидеров и переоценка набора управленческих способностей. В основе этой новой повестки дня лежат аспекты человеческого капитала, интеллектуального капитала и управления знаниями. Эти концепции будут обсуждаться конкретно, поскольку они касаются достижения цели исследования, а именно разработки модели, определяющей роль управления человеческими ресурсами в новой экономике.

Управляющие компании будут отличаться в 21-м веке тем, насколько хорошо они оптимизируют человеческую

направленность своих технологий. Лозунг «Наши люди – наш самый важный актив» приобретет более глубокий смысл, поскольку именно бдительность и эффективность сотрудников организации определяют, насколько эффективно организация использует все свои другие ресурсы.

Важной проблемой в современной глобальной бизнес-среде является удержание персонала. Без сотрудников, хорошо интегрированных в компанию и прилагающих максимум усилий, успех будет краткосрочным. Проблемы, особенно с персоналом, имеют побочные эффекты, вызывающие проблемы с обучением, планированием и принятием стратегических решений. Поэтому имеет смысл тщательно обдумать, почему люди покидают компании и почему они остаются. В глобальном контексте это становится еще более сложным, и необходимо применять многокультурный подход. Это должно быть сделано не только с учетом прибыли компании, но и с учетом интересов отдельного человека, который включен в ценную рабочую силу. Уважение к людям должно быть искренним, а не просто еще одним упражнением в области человеческих ресурсов, разработанным в качестве «косметического блеска» для дальнейшего продвижения человеческих усилий.

Личностно-ориентированное управление – это способ руководить другими, который учитывает потребности человека в контексте долгосрочной выгоды для компании. Он предлагает руководителям и сотрудникам возможность создать организационную среду, в которой полный вклад каждого члена группы разрешается, поощряется и поддерживается. В сущности, управление, ориентированное на людей, дает организации естественную возможность использовать скрытый потенциал всех сотрудников и позволяет организации создавать новую культуру превосходства [2, с. 183].

Можно выделить три ключевых элемента для создания жизненной стратегии, а именно: видение бизнеса, понимание текущих возможностей и совокупность рычагов управления людьми.

Видение бизнеса – первый элемент, коллективное понимание и видение того, что организация способна достичь (выраженная в виде краткосрочных целей и долгосрочного видения), дает энергию для системы. Это коллективное понимание и видение имеет

потенциал, чтобы создать фокус для деятельности, который является привлекательным и вдохновляющим. В основе этого лежит группа людей, которые поделились своим взглядом на будущее и пришли к общему пониманию того, каким может быть будущее. Энергия и вдохновение этих целей и видений движут всей системой.

Создание видения для организации очень креативно. Хотя для этого требуется, чтобы участники обладали опытом и знаниями об их организации и тенденциях в бизнесе, само видение требует воображения. Видение просит участников увидеть будущее, увидеть невидимое. Оно требует, чтобы люди перестали полагаться на логику и рациональное мышление, а затем представили и создали желаемое будущее своей организации.

Понимание текущих возможностей. Краткосрочные бизнес-цели и долгосрочное видение создают широкую стратегическую повестку дня и понимание того, куда должна идти организация. Чтобы эти цели стали реальностью, необходимо более четко определить, что должно быть достигнуто. Путь действия исходит из второго элемента, анализа разрыва, который создает глубокое понимание разрыва между текущими возможностями и желаемым состоянием. Степень разрыва является основой для общего понимания того, что должно быть достигнуто [3, с. 201].

Совокупность рычагов управления людьми. Для большинства организаций существует доминирующий краткосрочный цикл, который следует за годовым циклом бизнес-планирования. Этот краткосрочный цикл фокусируется на быстрой перестройке бизнеса по мере изменения потребностей и стремлений бизнеса. Энергия краткосрочного цикла происходит из коллективного соглашения о целях бизнеса и понимания способности бизнеса предоставлять организационные возможности и ресурсы, включающие в себя навыки и мотивацию отдельных членов организации, а также способность организации достигать краткосрочные бизнес-цели. Из этого понимания вытекает краткосрочная кадровая стратегия, которая фокусируется на тех действиях, которые будут необходимы для точной настройки достижения целей.

Существует пять возможных рычагов процесса, которые можно перераспределить для достижения необходимых корректировок бизнес-целей. Это набор и отбор, цели

производительности, показатели эффективности, вознаграждение и признание и краткосрочное обучение [4, с. 29].

Набор и отбор. В течение одного года можно переориентировать критерии и процессы найма и отбора, чтобы быстро привнести и развить навыки, способности и поведение, требуемые текущими бизнес-целями. Изменение профилей компетенции для ключевых ролей посылает сильные сообщения о том, что ценится. Быстрое раскрытие навыков и талантов в организации может оказать решающее влияние на достижение краткосрочных целей, но систематический отбор и сохранение стабильного и целеустремленного набора талантов не могут быть достигнуты в краткосрочной перспективе.

Цели производительности. Первым шагом в предоставлении контекста, который определяет ожидания производительности, является раскрытие и согласование целей производительности, которые фокусируют энергию и ключевые задачи на достижении бизнес-целей. Создание такого вертикального выравнивания между бизнес-целями и индивидуальной эффективностью создает чувство общего значения.

Показатели эффективности. Производительность можно согласовать с бизнес-целями, создав метрики производительности, которые измеряют, выделяют и сообщают эти бизнес-цели. Эти показатели являются средством, с помощью которого можно определить вклад бизнес-единицы в организацию.

Создание широкого понимания производительности имеет решающее значение для понимания состояния системы и улучшения организационного обучения.

Награда и признание. Перераспределение процессов вознаграждения усиливает бизнес-цели и раскрывает те модели поведения, которые поддерживают бизнес-контекст. Вознаграждение и признание могут быть одним из лучших источников рычагов, доступных компании в ее стремлении увеличить организационную производительность и эффективность.

Краткосрочное обучение. В течение относительно короткого времени возможно привнести новые навыки в организацию, перестроить цели и показатели, а также изменить механизмы вознаграждения. Также возможно увеличить базу навыков и компетенций посредством целенаправленного обучения на основе навыков и коучинга. Краткосрочное обучение, ориентированное на

бизнес, является важным инструментом в создании гибкой и многопрофильной рабочей силы, необходимой для обеспечения краткосрочной эффективности бизнеса.

Краткосрочное обучение и развитие – это как участие в сложных работах, так и обучение в автономном режиме. Краткосрочный цикл способен вносить коррективы для удовлетворения потребностей меняющихся бизнес-целей. Организация также работает в долгосрочном цикле от трех до пяти лет. За этот промежуток времени происходят более значительные изменения. Более долгосрочные временные рамки отражают развитие базы знаний компании, созданной с помощью управленческих навыков и компетенций. Это график построения отношений и обмена информацией через сети и команды, а также для развития доверия и вдохновения. Рычаги структурных изменений, развития лидерства и базовой перестройки навыков не являются рычагами, которые приносят мгновенные результаты. Они отражают человеческое время, которое действует в течение многих лет.

Долгосрочный цикл является зеркальным отражением краткосрочного цикла. В основе долгосрочного цикла лежат те рычаги, которые имеют решающее значение для организации. Сложность и масштаб этих рычагов требуют постоянного руководства в течение многих лет. Существует три важных людских процесса, которые поддерживают реализацию долгосрочного видения, а именно: преобразование лидеров, преобразование рабочей силы и преобразование организации.

Преобразование лидеров. Характеристики развития лидерства, которые соответствуют бизнес-стратегии:

- описание тех компетенций лидерства, которые будут иметь решающее значение для будущего;
- способность идентифицировать молодых людей с потенциалом для развития этих компетенций;
- ряд опыта развития, способного поддерживать эти лидерские качества [5, с. 345].

Преобразование рабочей силы. Вклад лидеров в создание устойчивого конкурентного преимущества хорошо понятен. Но по мере того, как компании децентрализуют и переносят ответственность на команды, а роли, ориентированные на клиента, приобретают решающее значение, растет понимание важности

роли, которую играют вдохновение и навыки людей (с неявным знанием организационных процедур или потребностей клиентов) во всех ключевых ролях.

Процесс, который трансформирует навыки рабочей силы для удовлетворения будущих потребностей, требует многих лет приверженности руководства, ресурсов и целенаправленности. В основе этого обязательства лежит понимание того, какими будут будущие требования к навыкам, и портфель возможностей для развития, способных укрепить эти навыки.

Задача состоит в том, чтобы создать карьерные возможности и возможности для развития, способные укрепить эти навыки и дать надежду на будущее и пути видения организации.

Преобразование организации. Долгосрочная трансформация организации дополняет трансформацию рабочей силы и лидерства. Это обеспечивает контекст, в котором будет проходить работа. Трансформационная способность зависит от способности понимать и формулировать, что будет подходить в будущем. Это также зависит от способности управлять изменениями, связанными с преобразованием. Это также зависит от управления проектами и навыков управления изменениями среди значительного числа менеджеров [6, с. 47].

Можно выделить шесть шагов к созданию жизненной стратегии, а именно:

Шаг 1: Создание руководящей коалиции.

Первым шагом в создании жизненной стратегии является создание руководящей коалиции. При создании надежных и вовлекающих видений нужен лидерский состав, готовый указать, как они видят организацию, в сочетании с широким участием более широкой группы, которая может принести идеи, вдохновение и, в конечном итоге, энергию для действий. Вовлечение людей по всей организации дает возможность создать широкое представление о будущем, дать возможность коллективно мечтать, а также создать доверие и приверженность, привлекая и высказывая свое мнение людям независимо от их уровня или статуса.

В руководящей коалиции пять потенциальных заинтересованных сторон, а именно: старшие менеджеры, руководители команд или линейные руководители, передовое операционное ядро, молодые члены организации и специалисты по персоналу. Каждый приносит уникальную перспективу и источник

энергии. Без каждого из этих заинтересованных сторон вероятность успеха будет уменьшена.

Создание коалиции – это важный первый шаг в процессе превращения людей в центр стратегии. Если с самого начала участвует широкий круг заинтересованных сторон, организация может предвидеть следующие положительные результаты: широкий спектр взглядов и идей, начало высококачественного стратегического диалога на протяжении всего процесса, возможность по-настоящему вовлечь менеджеров в человеческую сторону стратегии, а также энергия и поддержка, которые будут продвигать последующие действия.

Шаг 2: Представление будущего.

Первый шаг в видении будущего – это пересмотреть предыдущий план видения и убедиться, что есть ограничения во времени и ресурсах. Далее необходимо описать ключевые бизнес-цели на будущее. Следующим шагом будет работа в группах по шесть человек, которая способствует обсуждению будущего с точки зрения следующих факторов: лидеров и топ-команды, структуры, культуры и ценностей, людей. Стоит напомнить группе о правилах мозгового штурма и убедиться, что они записывают свои мысли на бумаги. После того, как мозговой штурм исчерпан, группадолжна сосредоточить свое внимание на стратегических факторах и назначить им высокий, средний и низкий уровень воздействия. Наконец, каждая группа может представить свои десять стратегических факторов в качестве основы для дебатов и дискуссий. После того как руководство взяло на себя обязательство, процесс внедрения управления, ориентированного на людей, должен быть четко проинформирован по всей компании.

Шаг 3: Понимание текущих возможностей и выявление пробела.

Понимание разрыва между будущими потребностями и текущими возможностями побуждает группу, фокусирует их внимание и начинает жесткую, острую дискуссию о приоритетах и ресурсах. Без этого соглашения о размерах и масштабах разрыва будет мало ясности относительно реальности нынешней ситуации и решения важных вопросов.

Понимание того, где компания сейчас находится, имеет решающее значение для разработки стратегии, ориентированной на людей.

Шаг 4: Создание системных карт.

Разработка этих системных карт играет решающую роль, позволяя участникам делиться своими взглядами на ключевые элементы системы, моделировать причинно-следственную связь и выявлять взаимосвязи между этими элементами.

Карта будущего – это схематическое представление того, что находится в умах тех, кто участвует в описании видения организации. Карта отражает взгляды и оценку участников.

Шаг 5: Моделирование предложенных видений.

Задача состоит в том, чтобы создать «мост» к мечте о будущем из реалий настоящего. Сила и строительство «моста» будут иметь решающее значение для успеха этого начинания.

Когда люди получают четкие сообщения о том, что инновационное поведение важно и вознаграждается, когда структура, в которой они работают, поддерживает обмен идеями, и когда они видят, что принятие риска поощряется, появляется творческая культура и контекст.

Шаг 6: «Мост» в действии.

Дальнейшее участие широких групп людей имеет решающее значение. Энергия «путешествия» может быть поддержана путем создания межфункциональных команд, чья первоначальная задача состоит в том, чтобы давать рекомендации, а затем принимать меры. Роль этих целевых групп ясна: составить более подробное описание того, что должно быть достигнуто; определить ранние цели и растянуть цели; и приступить к определению того, как со временем можно будет следить за развитием темы - важнейшими показателями успеха. Эти целевые группы являются временными структурами, разработанными для лучшего понимания текущей реальности и дают конкретные рекомендации для краткосрочных и долгосрочных действий [8, с. 164].

Этот шестиэтапный процесс предназначен для наращивания организационных возможностей путем объединения людей с видением того, каким может быть бизнес, перестройки ключевых процессов вокруг этого видения, формирования межфункциональных команд, ответственных за постоянный успех проекта, создания центров передового опыта для развития обучения и обеспечения обновления процессов и мер, и, наконец, создавать учебные циклы и учебные мероприятия для сбора и внедрения лучших практик.

Таким образом, управление, ориентированное на людей, - это постоянное обязательство, требующее непрерывных процессов управления для его поддержания и постоянного улучшения. Цель его состоит в том, чтобы институционализировать управление, ориентированное на человека, чтобы оно полностью интегрировалось в процессы принятия решений и мышления компании [9, с. 203].

Список использованных источников

1. Бизюкова И.В. Кадры управления: подбор и оценка: Учебное пособие / И.В. Бизюкова. – М.: ОАО “Издательство “Экономика”, 2015. – 150 с.
2. Иванкина Л.И. Управление человеческими ресурсами: учебное пособие / Л.И. Иванкина; Томский политехнический университет. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2014. – 260 с.
3. Гончаров В.В. В поисках совершенства управления / В.В. Гончаров. – М.: МП Сувенир, 2015. – 362 с.
4. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом. Учебник. М.: Инфора-М, 2014. 48 с.
5. Гординенко Ю.Ф. Управление персоналом. Серия Высшее образование. / Ю.Ф. Гординенко, Д.В. Обухов, С.И. Самыгин. – Ростов н/Д: Феникс, 2015. – 352 с.
6. Мельник М.В. Анализ и оценка систем управления на предприятиях/ М.В. Мельник. – М.: АСТ-ПРЕСС, 2014. – 263с.
7. Пахлова И.В. Профилирование должностей как инструмент повышения эффективности системы управления персоналом организации // Инновационная экономика: материалы междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). – Казань: Бук, 2014. – 230 с.
8. Мильнер Б.З. Системный подход к организации управления / Б.З. Мильнер. – М.: ТК Велби, 2015. – 370 с.
9. Фёдорова Н.В. Управление персоналом организации: учебник / Н.В. Фёдорова, О.Ю. Минченкова. – М.: КНОРУС, 2011. – 536 с.

УДК 321

ESSENCE OF RUSSIAN POLITICAL APPROACHES TO THE UNRECOGNIZED STATES

E.A. Serafimova,

Student of department of external economic activities,

B. O. Fedchenko,

*Senior lecturer of department of foreign languages
Donetsk Academy of Management and Public Service*

The article deals with the specific group of subjects of international relations having the status of “unrecognized states”.

Key words: *uncontrolled territory, de facto states, quasi states, unrecognized states, insurgent states, pseudo states, self-proclaimed states, partially recognized state, international recognition, sovereignty, globalization.*

Объект, рассматриваемый в данной статье, является специфической группой субъектов международных отношений «непризнанных государств».

Ключевые слова: *непризнанные территории, непризнанные государства, государство-подражатель*

Statement of problem. Currently, the question referred to so called unrecognized states is becoming more and more topical, and, particularly, the issue of impact of unrecognized states on sovereign countries. At least, six states bordering Russian Federation are being perceived by the prevailing part of international community as unrecognized. Moreover, Moscow as the permanent member of the UNO Council of Security is participating in regulating processes in Cyprus and Kosovo. Therefore, it also elaborates its specific position with reference to state institutions in those regions. All these facts enable Russian authorities to regard this phenomenon as particularly topical, from the viewpoint of Russian Federation, as well as national, regional and global security.

Analysis of previous research works. Set of problems referred to unrecognized states was researched by many authors from different standpoints. For instance, most of researchers (R. Rotberg [2], Robert D. Lamb [3], Tiffiani O. Hovard [4]). Ann Clunan, Harold A. Trinkunas [5], V. N. Stanislavskiy [6], etc., apply such terms as “uncontrolled territories”, “quasi states”, “unfounded states”. They appeal to the context of the loss of central government. In their turn, S. Pegg [7],

N. Caspersen [8], D. Linch [9] use the term “de facto state”. Nevertheless, there doesn’t exist a unified concept as regards distinct and detailed notion of recognition and non-recognition of a state.

Objective of the research consists in specifying, comparing and generalizing the core of Russian political approaches to concrete cases of existing non-recognized states, including determining, on the global level whether its position will undergo transformation or it can be regarded as the unique attitude in each concrete case when RF supports independence of South Caucasian republics and does not recognize Kosovo simultaneously.

Basic results of the research. International law does not specify indispensable prerequisites for creating a new state. Currently, there doesn’t exist an adequate institute and criteria for recognition of a state, the way the international community should behave as regards the problem of recognizing a newly proclaimed state. In each concrete case they have to formulate their positions in accordance with their national interests and clarify which principle of fundamental law they are to choose: either the territorial integrity of a state or the right of peoples to national self-de-termination. The dilemma of a kind like this generally arises when a newly born state-imitator is the outcome of an ethnic conflict. Practically, de facto is meant when a new state proclaims its independence in a bilateral plan and other members of international community generally recognize that newly created state without hindrance (e.g. Southern Sudan, Montenegro). Problems appear when a new state acts in a unilateral order (e.g. Kosovo, South, Ossetia, Abkhazia, Taiwan, etc.). In this case each recognized state has to choose which one to support: either central authorities or a self-proclaimed part.

Thus, they substantiate and ground their positions on their own national and geopolitical interests whereas it is national security that represents their significant and integral part. Primarily, members of international community back central authorities, for the sake of banning the similar movement which would struggle for separation of the part and creation of a new state on their own territories, as well as avoiding sanctions instead of backing terrorism and extremism. All these are prerequisites for arising such phenomenon as non-recognized state.

Frontier areas of Russian Federation (Pridnestrovskaya Moldavian Republic, Nagorno-Karabakhskaya Republic, South Ossetian Republic, Abkhazian Republic, Lugansk People’s Republic, Donetsk People’s Republic) represent at least six non-recognized states, and this fact

enables the authors to regard this fact as of great importance, from the viewpoint of Russian national interests and security. Besides, Russian Federation has been permanent member of the UNO Council of Security which bears the responsibility for global security. This fact implies that RF is not entitled to decline this or that question to be discussed at the sessions of the Security Council, in compliance with the UNO Statute.

In view of the absence of single strategy as to recognition each concrete case is to be considered in a specific way. It goes without saying that such subjects of the global policy as non-recognized states, including their creation, existence and functioning testify to their creation, existence and functioning testify to their close ties with international and regional problems of security, regulating local and regional conflicts and fundamental, basic principles of international law. Hence, there exists imperative necessity for Russian Federation of elaborating an appropriate strategy based on reliable and valid academic researches.

The term «non-recognized states» and other related notions will serve a common starting-point for the study of this diversified phenomenon.

Currently we are entitled to distinguish different reasons for appearing non-recognized states (fig.1.):

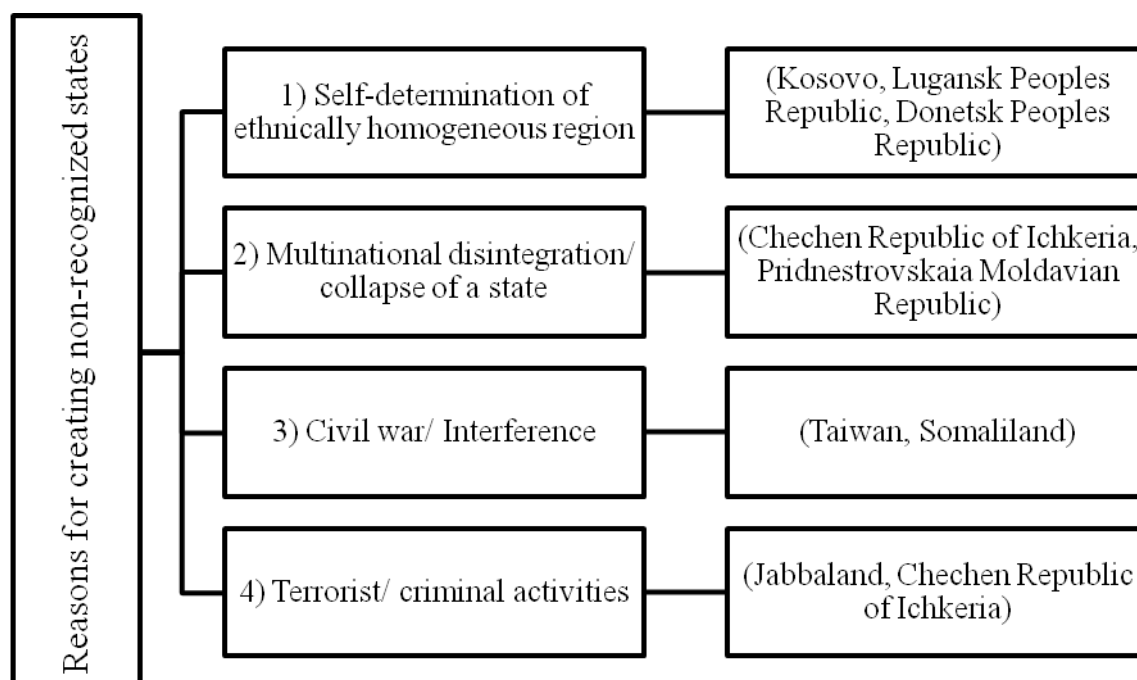


Fig. 1. Reasons for appearing non-recognized states

Distinctive feature of almost all the definition of a non-recognized state in Russian and foreign scientific studies consists in their representation in the light of positive and negative sovereignty. Positive sovereignty signifies the ability of a state to control its territory and satisfy the needs of its population including the predominance of inner municipal law on its territory. Negative sovereignty, in its turn, stands for recognition, freedom of outer interference, as well as the principle that other countries legislation cannot be in force on this territory [1]. Thus, all the states are subdivided in two groups on the type of sovereignty:

1) those having either type of sovereignty (such recognized countries as the USA, France, Russian Federation, etc.);

2) those having a single type of sovereignty (non-recognized states).

Meantime, there exists another group of researchers whose viewpoint coincides, in many aspects, with that of Russian experts. For instance, S. Pegg [7], N. Caspersen [8], D. Lynch [9], apply the term “de facto state” which implies a separated part of this or that state aspiring to obtain recognition from members of International community, possessing the efficient power and backed by the local population.

Majority of American scholars (R. Rotberg [2], Robert D. Lamb [3], Tiffiani O. Hovard [4], Ann Clunan, A. Trincunas [5], V. N. Stanislavskiy [6], etc. operate such terms as “uncontrolled territories”, “quasi states”, “unfounded states” which all appeal to the context of losing central governing. Their principal point of view consists in the following: non-recognized states prove the same as unfounded ones (i.e. they are all regarded as dangerous and uncontrolled). The fact that such territories can be controlled de facto by the local self-proclaimed authorities successfully and supported by the local population is completely ignored by them. The prime idea consists in the statement that central authorities lose their control on the part of their country. This approach is widely applied by the supreme authorities of the USA with reference to its geopolitical interests and priorities [6]. They can easily interpret the notion of uncontrolled and dangerous territory.

Thus, the group of American and European researchers appeal to the problem of a region’s self-control. Nevertheless, both mentioned approaches characterize the phenomenon from one point exclusively, namely: the concept of manageability.

Primarily, home researchers (historians and experts in politology) are analyzing concrete situations (mostly post-Soviet formations and Kosovo) including the problem of territorial integrity and national principles of self-determination. For instance, M. Ilin distinguishes five recognitions of states (fig. 2) [10].

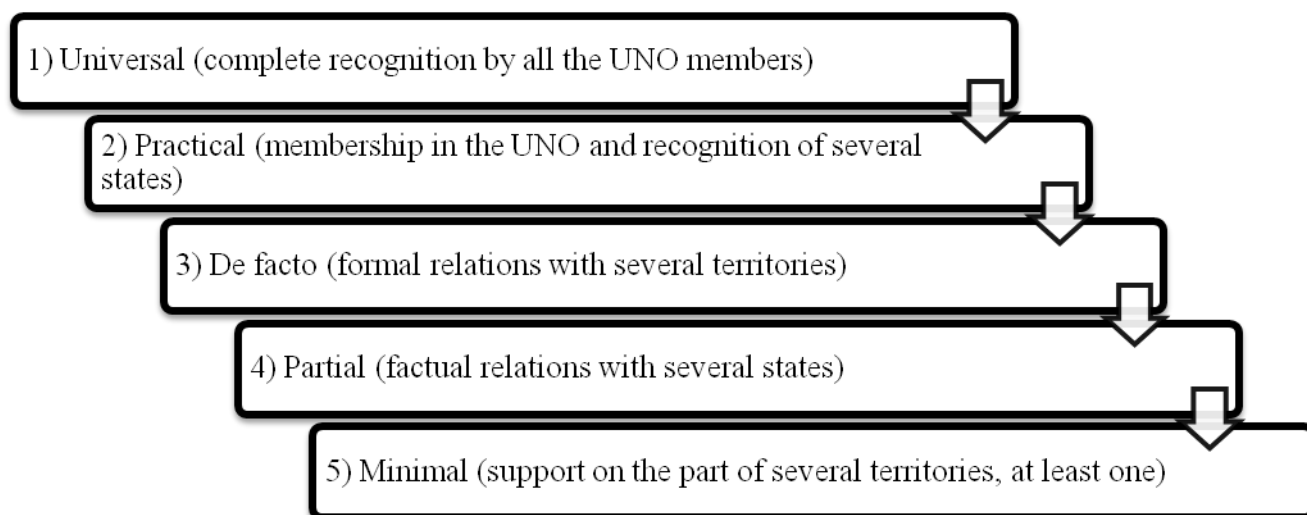


Fig. 2. Gradation of recognition of non-recognized states

This gradation specifies three types of non-recognized conditions in view of their identification, namely: de facto, partial and minimal.

In his turn, A. Bolshakov distinguishes two classifications of non-recognized states: as to level of self-control and level of recognition [11]. The first classification is composed of four types:

1) non-recognized but possessing the overall control over its territory (Pridnestrovskiaia Republic, Turkish Republic of North Cyprus);

2) states partially controlling its territory (Nagorni Karabakh);

3) states which are being under international control (Kosovo);

4) quasi states (those which have not obtained their right to self-determination and control over enclaves of compact settlements of ethnic groups, e.g. Kurdistan).

The second classification comprises both truly non-recognized states (Pridnestrovskiaia Moldavian Republic, Nagorno-Karabakh Republic) and partially non-recognized states (State of Palestine, Republic of Kosovo). Basing on this classification, the researcher defines non-recognized state which does not possess international juridical subjectness, but with the whole range of signs of a state. He

accentuates the fact of existence of Pridnestrovskaya Moldavian Republic, Nagorno-Karabakh Republic, Republic of South Ossetia, Republic of Abkhazia and defines them as non-recognized state formations (specific term) which possess the overall set of sufficient state indications and signs, namely: institutes of state power, mechanisms of its formation (elections), inherent economic system, system of taxation, army, system protecting law and public order, citizenship, etc. Thus, in A. Bolshakov's opinion, those four state formations present the most successful among contemporary non-recognized states and the only significant sign of their partial status is absence of recognition.

First of all we shall determine two de facto approaches to non-recognized states which are practically applicable on the part of contemporary members of international community.

1) internationally-legal approach (non-recognition and denial of the fact of existing non-recognized states, e.g. negative attitude of China to Taiwan, and, entirely opposite situation with recognition de facto and de jure in case of case of Russia-Republic of South Ossetia);

2) geopolitical approach (formal non-recognition, but factual recognition of non-recognized state and its functioning, even informal contacts as in case of interrelations of the USA and Taiwan).

In the context of Russian foreign policy one can divide conditionally all the contemporary non-recognized territories into two groups in conformity with level of priority:

1) group of particular significance;

2) group of general significance.

The first group is composed of non-recognized territories on the Post-Soviet space (Pridnestrovskaya Moldavian Republic, Republic South Ossetia, Republic of Abkhazia, Lugansk People's Republic, Donetsk People's Republic) and Republic of Kosovo. Belonging to this group can be accounted for by the key role of the post-Soviet space in the system of protecting national interests of Russian Federation. In its turn, Kosovo's involvement is predetermined by the specific geopolitical significance of the Balkan peninsula and tradition of fraternal interrelations of Russia and Serbia. These non-recognized territories are constantly being in the focus of Russian foreign policy, their problems are frequently being discussed on different levels, their factual existence is reflected in formal documents. It influences the entire political line of Russian Federation. There has been eventual possibility of attempting,

on the part of former parent states (e.g. Georgia) to restore control over lost territories including Armed Forces, in view of limited recognition of South Ossetia and Abkhazia.

The second group comprises the rest of today's non-recognized states, such as the State of Palestine, Turkish Republic of Northern Cyprus. The fact of existing those non-recognized states does influence the policy of RF, but to lesser extent, in comparison with the states of the first group considering their geographic location and traditional interrelations.

Each non-recognized state is urging sovereign countries to specify its status (recognition or non-recognition). At present Russian Federation recognizes officially only two non-recognized states, namely: Republic of South Ossetia and Republic of Abkhazia [12]. As for the rest of contemporary unrecognized states, their status remains in question, but under this or that stipulation.

Scrupulous content analysis of statements on the part of officials and politicians, Ministry of Foreign Affairs of RF demonstrates the wide range of formulations as regards unrecognized territories, e.g. "unilaterally announced state" (Lugansk People's Republic, Donetsk People's Republic), "quasi-independent state" (Republic of Kosovo); "illegally announced state" (Turkish Republic of Northern Cyprus), etc. All this information testifies to the fact that Russian Federation adheres strictly to the principle of taking into consideration of territorial integrity.

Conclusions: In the process of summarizing all this material one can arrive at a conclusion that the government of Russian Federation, on the whole, adheres to norms of the international law and protects its sovereign national interests when it goes about unrecognized states.

List of sources used

1. А.С. Кузнецов «Надкушенный суверенитет»: проблема категории «суверенитет» // Журнал ПОЛИТЭКС. – 2006. –Том 2-№3, 356 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.politex.info/content/view/264/30/>.

2. Роберт И. Ротберг. Несостоявшиеся государства в мире террора [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.foreignaffairs.com/articles/2002-07-01/failed-states-world-terror>.

3. Роберт Д. Лэмб. Неуправляемые районы и угрозы со стороны «безопасных убежищ». Заключительный доклад проекта «неуправляемые районы», подготовленный для канцелярии заместителя министра обороны по вопросам политики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://cissmdev.devcloud.acquia-sites.com/sites/default/files/papers/ugash_report_final.pdf

4. Тиффиани О. Ховард. Трагедия неудачи: оценка государственной неудачи и ее влияние на распространение беженцев, терроризма и войну. – Santa Barbara. 2010. с.9 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.questia.com/library/120087088/the-tragedy-of-failure-evaluating-state-failure>.

5. Энн Клуна, Гарольд А. Тринкунас. Неуправляемые пространства: альтернативы государственной власти в эпоху смягчения суверенитета. – Стэнфорд, Калифорния. 2010. с.3-5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.questia.com/library/118370279/ungoverned-spaces-alternatives-to-state-authority>.

6. Stanislawsky B.H. Mapping Global Insecurity // The National Strategy Forum Review. 2010. №4. Volume 19 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nationalstrategy.com/Portals/0/documents/Fall%202010%20NSFR/B.%20StanislawskiBlack%20Spots.pdf>.

7. Pegg S. The Impact of De Facto States on International Law and the International Community // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.unpo.org/images/professor%20scott%20pegg.pdf>

8. Caspersen N., Stansfield G. Introduction: Unrecognized States in the International System / Unrecognized States in the International System. Ed.by Caspersen N., Stansfield G. – Routledge. 2011. P.2-4.

9. Lynch D. Engaging Eurasia's Separatist States: Unresolved Conflicts and De Facto States / D. Lynch. – Washington: United States Institute of Peace Press, 2004 – 175p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bookstore.usip.org/resrcs/chapters/1929223544_otherchap.pdf.

10. Iyin M. Alternative Forms of State Sovereignty. Presentation at the Conference «20 Years of Karabakh Movement: Realias and Perspectives». Stepanakert. May, 22-23th. 2008 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.igpi.ru/bibl/other_articl/1253005141.html.

11. Bolshakov A. Unrecognized States of European Periphery and Borderzones. // International Trends. 2007. №3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.intertrends.ru/fifteen/008.htm>.

12. Concept of the Foreign Policy of the Russian Federation. Approved by President of the Russian Federation V. Putin on 12 February 2013 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mid.ru/bdomp/nsosndoc.nsf/e2f289bea62097f9c325787a0034c255/0f474e63a426b7c344257b2e003c945f!OpenDocument>.

УДК 331.1

ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Соловьёва А.А.,

магистр кафедры менеджмента непроеизводственной сферы,

Докторова Н.П.,

*к. гос.упр, доц. кафедры менеджмента непроеизводственной сферы,
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк*

В статье рассматривается сущность инвестиций в человеческий капитал, приведена классификация их видов, исследован процесс инвестирования в человеческий капитал, определены его этапы и значение для развития трудовых ресурсов и организации.

Ключевые слова: *человеческий капитал, инвестирование в человеческий капитал, инвестиции, развитие человеческого капитала.*

The article deals with the essence of investments in human capital, the classification of their types, the process of investing in human capital, its stages and importance for the development of human resources and organization.

Key words: *human capital, investment in human capital, investment, development of human capital.*

Актуальность. Усложнение внешней организационной среды, резкое возрастание темпов ее изменения и ужесточение конкуренции на мировых рынках потребовало от организаций поиска скрытых резервов и новых путей повышения их эффективности. Из всех организационных ресурсов именно "человеческий ресурс" стал ресурсом, скрывающим наибольшие резервы для повышения эффективности функционирования современного предприятия. "Человеческий фактор" стал

рассматриваться как объект инвестиций не менее, а, быть может, и более важный, чем заводы, оборудование, технологии и т.п.

Постановка проблемы. Проблематика темы обусловлена тем, что за последние несколько десятилетий увеличение скорости научно-технического прогресса, развитие информационных технологий, усиление конкуренции, глобализация экономики привели к качественному изменению персонала и как следствие - к растущей зависимости современной организации от людей, которые в ней работают.

На сегодняшний день важность изучения специфики инвестирования в человеческие ресурсы объясняется тем, что хорошо продуманная HR-политика организации способна обеспечивать не только социальную, креативную и новаторскую активность работников, но и повышение общей результативности и прибыльности деятельности предприятия, а значит отображается и на уровне его эффективности.

Анализ последних исследований и публикаций свидетельствует о высокой степени разработанности проблемы. Над изучением данной темы работали как отечественные, так и зарубежные ученые: Доценко Е.В., Вдовина И.В., Лукичева Л.И., Голованов С.В., Святохо Н.В., Мархоброд Е.А., Кудрявцева Е., Нестерова А.В., Арустамян А.К., Шумилин А.П., Эрфурт К., Питерс Т., Э. Денисон, Я. Минсер, К. Макконел, Л. Туроу и другие.

Цель статьи. Требуемая решения проблема обуславливает такую цель статьи, как исследование процесса инвестирования в человеческие ресурсы с изучением его специфики с целью повышения эффективности деятельности предприятия.

Изложение основного материала. В нынешних условиях экономики, знания и человеческий капитал становятся ключевым фактором конкурентных преимуществ предприятия, поскольку приобретают наибольшее значение в его развитии. Капитал знаний человека выступает базой самореализации личности, повышения ее социального статуса. Таким образом, справедливо утверждать, что именно человеческий капитал оказывает существенное влияние на укрепления и развитие рыночных позиций предприятия [1].

Человеческий капитал – некий запас интеллектуальных, духовных и физических сил, знаний, умений, навыков, способностей на уровне каждого человека [2].

Поскольку человеческий капитал проявляется в умении работника повышать производительность труда, его можно рассматривать в качестве меры воплощенной в человеке способности приносить доход. С этой точки зрения любые затраты, направленные на приобретение знаний, навыков и опыта, следует расценивать как долгосрочные инвестиции.

Инвестиции в человеческий капитал – целенаправленное вложение средств в отрасли и сферы, которое обеспечивает улучшение качественных параметров человека, прежде всего его рабочей силы (уровня образованности, развития интеллекта, творческого потенциала, физического и психического здоровья, системы мотивации, ценностных установок) [3].

Под инвестициями в человеческий капитал понимается, с одной стороны, затраты средств, направленных на повышение его результативности, а с другой стороны – любые меры, направленные на улучшение количественных и качественных критериев человеческого капитала [4].

Проанализировав определения «инвестиций в человеческий капитал» в трудах М. Блауга, Дж. Минцера, К. Макконелли и С. Брю, А. Добрынина и С. Дятлова, Дж. Кэндрика, В. Лукашевича, И. Ильинского, Л. Сулеймановой, Л. Туроу, В. Глухова, В. Гальперина, А. Кирьянова, А. Корицкого, условно можно дать следующую классификацию видов инвестиций и выделить их подвиды:

- 1) расходы на здравоохранение:
 - профилактика заболеваний;
 - медицинское обслуживание;
 - медицинские исследования.
- 2) расходы на условия жизни:
 - улучшение бытовых условий, в том числе и жилищных;
 - сохранение и поддержание экологических требований к среде обитания.
- 3) расходы на культуру:
 - досуг;
 - здоровый образ жизни.
- 4) расходы на оптимизацию миграции трудовых ресурсов:
 - информация о состоянии экономики в различных сферах и местностях;

перемещение работников на рабочие места с лучшей производительностью труда и ценами (вознаграждение, заработная плата) за труд.

5) расходы на мотивацию работника:

удовлетворение человеческих потребностей;

6) расходы на образование:

общее и специальное образование;

формальное и неформальное (самообразование) образование;

подготовка и повышение квалификации в процессе производства.

7) расходы на науку:

фундаментальные и прикладные научные разработки [5].

Следует отметить, что процессом инвестирования может заниматься не только сам работник, его близкие и/или спонсоры, но и предприятие, на котором он работает. Такое положение вещей абсолютно нормальное, поскольку для любой организации квалифицированный и грамотный работник более ценен, нежели необученный. Конечно, человеческий капитал индивида как актив является собственностью не организации, а самого работника, но если же посмотреть на организацию со стороны – то совокупность работников, которые работают на данном предприятии вполне можно рассматривать как его человеческий капитал [6].

Процесс инвестирования и развития человеческого капитала организации можно представить в виде графической модели, представленной на рис. 1.

Согласно рис. 1., можно выделить следующие этапы процесса инвестирования средств в развитие человеческого капитала и их характеристику. Для удобства и наглядности представим характеристику этапов в виде таблицы (табл. 1).

Для предприятий важно обращать свое внимание на развитие потенциала имеющегося человеческого капитала, поскольку эффективное его формирование основано на решении задач по разработке моделей профессиональных компетенций, внедрению инновационных технологий, направленных на повышение эффективности труда [7].

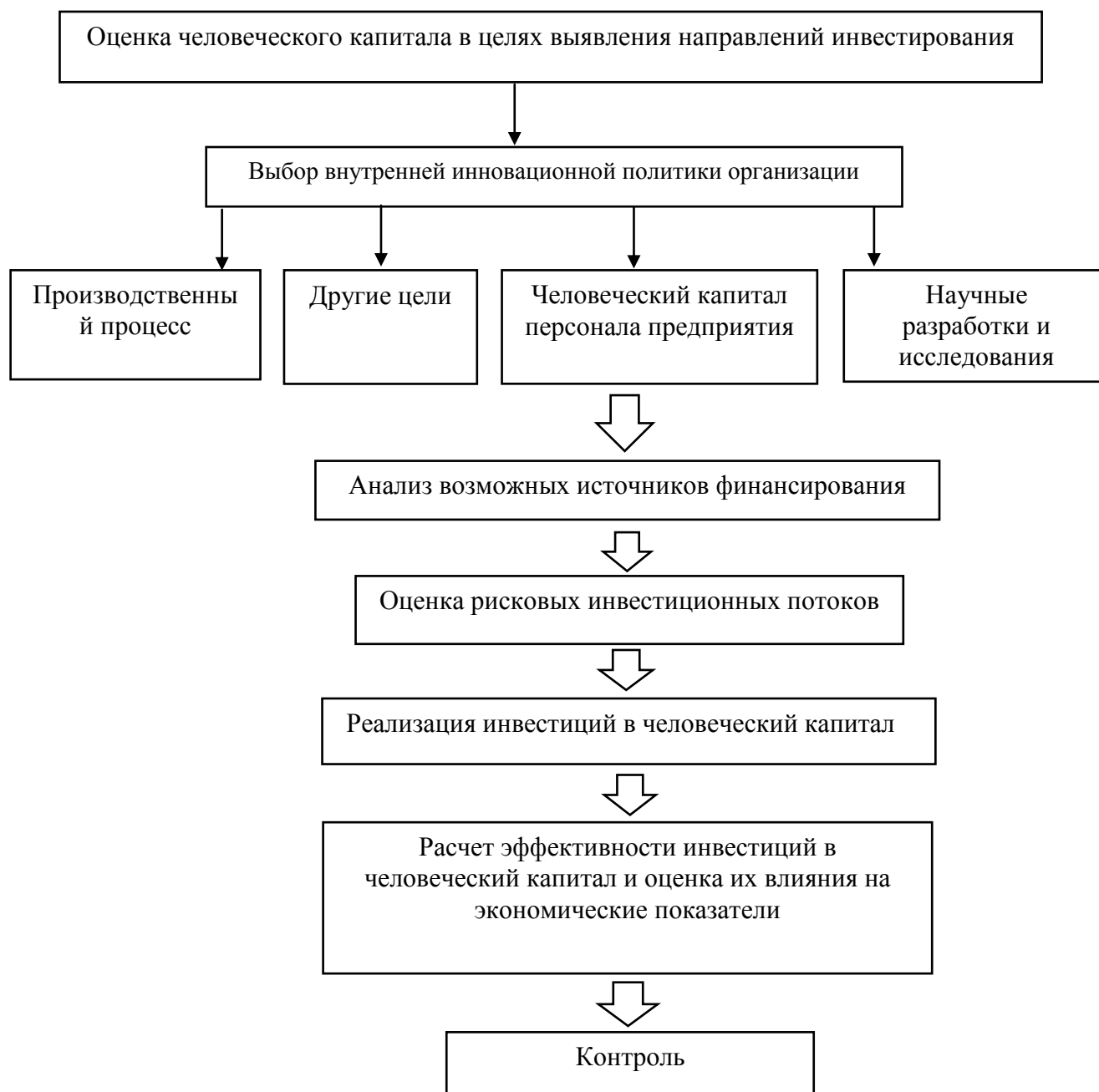


Рис. 1. Инвестиционный процесс развития человеческого капитала

Таблица 1

Этапы процесса инвестирования средств в развитие человеческого капитала организации

Название этапа	Краткое содержание этапа
1. Оценка и определение потребности в инвестициях в человеческий капитал	Диагностика человеческого капитала, оценка расхождений с желаемыми показателями, выбор направлений инвестирования

Окончание таблицы 1

2. Выбор внутренней инвестиционной политики предприятия	По данным этапа 1 выбор направления инвестирования денежных средств
3. Анализ возможных источников финансирования	В ходе анализа выбираются наиболее реальные источники средств: государство, самоинвестирование персонала, предприятие
4. Оценка рисков инвестиционного проекта	Этап характеризуется процессом анализа и определением источников и причин риска. Кроме того здесь происходит идентификация всех возможных рисков, оценка уровня рисков. В ходе этого этапа определяется допустимый уровень риска, и разрабатываются мероприятия по его снижению.
5. Реализация инвестиций в человеческий капитал	Идет реализация процесса инвестирования денежных средств в человеческий капитал с учетом его структуры.
6. Подсчет эффективности инвестиций	Подсчет эффективности инвестиции с использованием показателей и различных коэффициентов
7. Контроль	Анализ результатов и формулировка выводов.

С целью определения значения инвестиций для деятельности предприятия, проведем SWOT – анализ процесса инвестирования в развитие человеческого капитала. В таблице 2 показаны результаты SWOT – анализа социально – экономических критериев инвестирования в развитие человеческого капитала.

По результатам SWOT – анализа можно констатировать, что инвестиции в человеческий капитал являются особыми и важными с позиции формирования и развития трудовых ресурсов, обеспечивающих экономическое развитие предприятия [8].

Таблица 2

**SWOT – анализ процесса инвестирования в развитие
человеческого капитала**

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Развитие человеческого капитала – главное условие экономического роста; 2. Отдача от инвестиций: высокий доход в будущем для индивидуумов; 3. Отдача от инвестиций: длительный экономический и социальный эффект для социума.	1. Требуются значительные затраты как для индивидуума, так и для общества в целом; 2. Для выходцев из бедных семей существует ограничение инвестирования в человеческий капитал; 3. Несовершенство действующих институтов общества.
Возможности	Угрозы
1. Непрерывное образование позволит постоянное инвестирование в развитие человеческого капитала; 2. Более широкий доступ к интересной и перспективной работе; 3. Высокий престиж профессии или повышенное удовольствие от деятельности в будущем.	1. Человеческий капитал изнашивается физически и морально с учетом временного фактора; 2. Увеличение издержек оппортунистического поведения.

Таким образом, значение и эффективность инвестиций в человеческий капитал очевидны для любого предприятия. Осознанное его накопление и развитие обогащает общий механизм управления предприятием, повышает его конкурентоспособность, способствует увеличению уровня эффективности и производительности труда, позволяет реализовывать инновационные процессы.

Список использованных источников

1. Устинова К.А. Человеческий капитал в инновационной экономике: монография / Е.С. Губанова, Г.В. Леонидова. – Вологда: Институт социально-экономического развития территории РАН, 2015. – 195 с.
2. Экономический словарь [Электронный ресурс], – Режим доступа: www.abc.informbureau.com.
3. Комарова А.С. Роль человеческого капитала и производит. труда в России / А.С. Комарова // Известия ТГУ. Экономические и юридические науки. – 2013. – № 5. – с. 163.

4. Горбачев, В.П. Современные проблемы инвестиций в человеческий капитал / В.П. Горбачев // Власть. – 2013. – № 1. – с. 55

5. Кирьянов А. «Виды инвестиций в человеческий капитал и их эффективность», – [Электронный ресурс], – Режим доступа: www.dis.ru.

6. Эрфурт К. «Особенности инвестирования в человеческий капитал и их отражение в кадровой политике предприятия» [Электронный ресурс], – Режим доступа: www.dis.ru.

7. Акимочкина Т.А. Человеческий капитал организации: система диагностики: монография / Т.А. Акимочкина. – Барнаул, 2007. – 127с.

8. Беляева С.С. Роль человеческого капитала в развитии предприятия [Электронный ресурс] / С.С. Беляева. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/2531>.

УДК351.851

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ САМООПРЕДЕЛЕНИЕМ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ

Ткачук Т. Н.

магистр кафедры менеджмента непроизводственной сферы

Гурий П. С.

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

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

В статье рассмотрены теоретические аспекты управления профессиональным самоопределением, осуществляемого в образовательных учреждениях, на основе сравнительного анализа информации из различных источников показана специфика профориентационной работы, а также определен список требований к идеальной системе управления профессиональным самоопределением.

Ключевые слова: профессиональная ориентация, профессиональное самоопределение, управление профессиональным самоопределением, система профориентации.

The article describes theoretical aspects of the professional self-determination management carried out in educational institutions, shows the essence of career-oriented work on the basis of the comparative analysis of different information sources, and identifies the list of requirements for the ideal system of professional self-determination management.

Key words: *professional orientation, professional self-determination, professional self-determination management, system of professional orientation.*

Современная экономическая и политическая обстановка заставляет предъявлять все более высокие требования к индивидуальным психофизиологическим особенностям человека. В рыночных отношениях характер и цели труда существенно меняются, а именно труд становится более интенсивным и напряженным, человеку необходимо проявлять высокий профессионализм и ответственность. Это является причиной возрастания значимости целенаправленной профориентационной работы учебных заведений среди молодежи и школьников, направленной на формирование у них профессионального самоопределения. Правильно выбранная профессия способствует достижению наиболее высоких показателей в трудовой деятельности. Наличие различных профессий и специальностей, а также людей, которые отличаются целым рядом устойчивых индивидуально-личностных характеристик, требует учета этих факторов при выборе профессии.

С интенсивным развитием экономики возросла роль не только профессиональной мобильности специалиста, но и его личностных качеств, удовлетворяющих требования работодателей, таких как ответственность за принятые специалистом решения, инициативность и т.д.

Профориентационная работа, проводящаяся в образовательных организациях на всех этапах получения профессионального образования, и обеспечивающая непрерывный процесс самоопределения обучающихся, включает в себя: поддержку профессионального самоопределения, социальную и психологическую адаптацию, выбор оптимальной модели поведения на рынке труда и содействие трудоустройству выпускников, а также повышает эффективность работы образовательного учреждения в целом.

Профориентация предполагает глубокое знание формирующих профессиональные намерения личности факторов. Концепция использования профориентации все еще отличается разрозненностью: различие в терминах и концепциях, применяемых специалистами на международных конференциях и собраниях существенны. Во многих странах разграничивают понятия «профориентация» и «консультативная деятельность», акцентируя внимание на том, что профконсультация носит рекомендательный характер: за выбор профессии несет ответственность не кто иной, как сам человек.

В связи с этим возникает необходимость выявления сути и соотношения понятий «профориентация», «профконсультация» и «профессиональное самоопределение», которые положены в основу профориентации.

Обобщая понятие профориентации, можно сказать, что это один из компонентов общечеловеческой культуры, который проявляется в первую очередь в форме заботы о профессиональном становлении подрастающего поколения, поддержки и развития природных дарований, включающее в себя проведение комплекса специальных мер содействия человеку в профессиональном самоопределении и выборе оптимального вида занятости с учетом его потребностей и возможностей, социально-экономической ситуации на рынке труда.

Профориентация предусматривает проведение комплекса взаимосвязанных мероприятий: пропаганда, просвещение, профконсультирование. Профконсультирование – деятельность, направленная на оказание психологической помощи в профессиональном самоопределении, планировании профессиональной карьеры, а также преодолении трудностей профессиональной жизни. Профессиональное самоопределение учащихся – высший уровень профориентации – планирование ими профессиональной карьеры, предусматривающее то, что на этом уровне учащийся готов к принятию осознанного, самостоятельного решения о собственной профессиональной самореализации без помощи посторонних.

Таким образом, управление профориентацией – это такой процесс, в основе которого лежат субъектно-объектные отношения; объект в этом процессе – профессиональное самоопределение личности, субъект – сама личность, а также социальные институты,

которые на нее воздействуют, включающие в себя семью, психологические центры, профориентационные службы, медицинские учреждения, а также образовательные учреждения различного профиля, органы государственной власти и средства массовой информации [1, с. 21].

Исходя из существующих определений профориентации, можно выделить такие ее основные характеристики:

1. Профориентация представляет собой систему государственных мероприятий, призванных решить задачи, связанные с рациональным использованием кадров, оптимальной их расстановкой.

2. При том, что она не является самостоятельной наукой, профориентация опирается на данные целого комплекса дисциплин: экономики, психологии, педагогики и др.

3. Эффективность профориентации обеспечивают такие условия:

потребностно-мотивационная сфера личности при выборе профессии, т. е совокупность ее стремлений, представлений, интересов, ценностей и т. д.;

способности, навыки, а также личностных особенности человека;

социально-экономические потребности общества в специалистах определенного профиля [2, с. 89].

Через такое определение профессиональной ориентации меняются подходы к характеристике ее структуры и содержания, в ее методов, а отсюда и к системе ее практического воплощения, ее осуществления.

Структурное построение системы профессиональной ориентации органично вытекает из методологических подходов к рассмотрению целей и содержания профориентационной работы, из того диапазона ее компетенции.

При этом необходимо помнить, что процессы осознания, становления (развития и адаптации) и изменения уровня профессионального развития личности не ограничиваются каким-то одним узким промежутком времени, а происходят начиная с момента зарождения профессиональных интересов человека и к моменту окончания им профессиональной деятельности.

Профориентация предусматривает проведение комплекса взаимосвязанных мероприятий: пропаганды, просвещения,

профконсультирования. В процессе профориентации могут осуществляться специальные психолого-педагогические воздействия, направленные на активизацию человека в формировании и самосовершенствовании, психических, интеллектуальных и физических качеств, обуславливающих успешность в той или иной профессии.

Профориентационная работа в образовательном учреждении проводится с целью оказания реальной помощи старшеклассникам в выборе вариантов профессионального образования. Обоснованным профессиональным выбором считается собственное принятое человеком, который осознает ответственность при планировании перспектив своего дальнейшего роста, решение. Далеко не каждый взрослый готов принять на себя такую ответственность, подростку же еще сложнее, и именно поэтому он особо нуждается в помощи специалистов (родителей, педагогов, психологов) в период выбора профессии.

Профессиональное самоопределение учащихся – высший уровень профориентации – планирование ими профессиональной карьеры, предусматривающее то, что на этом уровне учащийся готов к принятию осознанного, самостоятельного решения о собственной профессиональной самореализации без помощи посторонних. Необходимым условием достижения такого уровня в учебном заведении является формирование полноценной, системной, направленной на постепенное формирование личности учащегося как субъекта профессионального самоопределения профориентации.

Проблема профессионального самоопределения личности была освещена в работах таких ученых: Э.Ф. Зеер, Л.И. Старикова, Н.Ю. Бухнер, Т.Г. Емельянова, П.Г. Щедровицкий, Е.А. Климов, Н.С. Пряжников и др. Разные авторы дают различную трактовку понятия «профессиональное самоопределение».

Согласно Э.Ф.Зееру, профессиональное самоопределение – это осознанный выбор индивидом профессии с учетом своих личностных особенностей, способностей и возможностей, а также требований профессиональной деятельности и социально-экономических условий в целом, представляющий собой избирательное его отношение к миру профессий и к конкретной выбранной профессии [3]. Автором подчеркивается взаимосвязь профессионального самоопределения с развитием самосознания,

которое включает в себя моделирование своего будущего, формирование системы ценностных ориентаций и построение эталонов в виде идеального образа профессионала. Осуществление процесса профессионального самоопределения происходит в течение всей профессиональной жизни человека.

Профессиональное самоопределение – это не деяние, которое осуществляется однократно, а длительный, многолетний процесс. Это поиск возможностей беспредельного развития, а не создание пределов развитию человека, ограничивающих его профессиональный рост [3].

Согласно Л.И. Стариковой профессиональное самоопределение личности осуществляется в ходе специально организованной научно-практической деятельности, как системы взаимодействия личности и общества, оптимально соответствующей не только личностным особенностям, но и запросам рынка труда в конкурентоспособных кадрах [4, с. 10].

Н.Ю. Бухнер, анализируя в своих работах типы профессионального самоопределения, выделяет:

конкретный тип профессионального самоопределения – установка на профессиональную деятельность;

промежуточный тип профессионального самоопределения – установка на профессиональную деятельность без учета специализации,

абстрактный тип профессионального самоопределения – установка на физический или умственный труд без спецификации вида профессиональной деятельности и специализации [5].

Т.Г. Емельянова особое внимание обращает на социальную активность как один из важнейших составляющих процесса профессионального самоопределения личности, позволяющую выполнять ряд следующих функций: оказать влияние на большинство этапов и компонентов профессионального самоопределения, а также позволить достичь в профессиональной деятельности социально значимых целей.

Социальная активность придает смысл профессиональной деятельности, она обеспечивает профессиональную социализацию и адаптацию. Профессиональное самоопределение требует опыта в среде, максимально приближенной к выбираемой профессии [6].

В концепции профессионального развития, предложенной А. Маслоу, в качестве центрального понятия выделяется

самоактуализация – стремление человека совершенствоваться, выражать, проявлять себя в значимом для него деле. В его трактовке к понятию «самоопределение» близкими считаются такие понятия, как «самоактуализация», «самореализация», «самоосуществление».

По мнению П.Г. Щедровицкого, профессиональное самоопределение – это, прежде всего, способность человека строить самого себя, свою индивидуальную историю, а также умение переосмысливать собственную сущность [7, с. 132].

В исследованиях Е.А. Климова, посвященных проблеме профессионального самоопределения, данное понятие трактуется «...как важное проявление психического развития, формирования себя как полноценного участника сообщества «делателей» чего-то полезного, сообщества профессионалов». Основным положением в его исследованиях была весьма ценная в контексте профессионального самоопределения мысль, что кажущийся легким и кратковременным выбор профессии на самом деле осуществляется по формуле «мгновение плюс вся предшествующая жизнь».

У личности в предшествующие годы развития сложилось определенное отношение к различным областям труда, представление о многих профессиях и самооценка своих возможностей, ориентировка в социально-экономической ситуации, представление о «запасных вариантах» выбора профессии и многое другое, что характеризует состояние внутренней готовности к очередному профессиональному самоопределению.

Таким образом, исходя из рассуждений Е.А. Климова, можно сделать вывод, что профессиональное самоопределение не сводится к одномоментному акту выбора профессии и не заканчивается завершением профессиональной подготовки по избранной специальности, а продолжается на протяжении всей профессиональной жизни.

Е.А. Климовым были выделены следующие компоненты профессионального самоопределения личности:

- устойчивый интерес к определенному профессиональному направлению;

- личностные и социальные запросы обучающихся;

- самосознание, то есть осознание правильности выбранной профессии;

система профессионально и личностно значимых ценностных ориентаций личности;

моделирование собственного профессионального будущего [8, 9].

Профессиональное и личностное самоопределение было подробно проанализировано в работе Н.С. Пряжникова. В его глубоком исследовании были изложены концептуальные подходы самоопределения личности. Н.С. Пряжников внес значительный вклад в теорию и практику профессионального самоопределения, он проанализировал множество источников по данной тематике и провел большую опытно-экспериментальную работу. По его мнению связь между профессиональным самоопределением и самореализацией человека в других важных для него сферах жизни неразрывна, а «...сущностью профессионального самоопределения является самостоятельное и осознанное нахождение смыслов выполняемой работы и всей жизнедеятельности в конкретной культурно-исторической (социально-экономической) ситуации» [10].

Таким образом, на основании анализа публикаций, можно сформировать список требований к идеальной системе управления профессиональным самоопределением:

профориентация должна быть связана с жизнью, трудом, неотрывна от практики; основной ее целью является оказание помощи в выборе будущей профессии в органичном единстве с личностными характеристиками и способностями ученика и потребностями общества в квалифицированных кадрах;

профориентации непременно должна быть взаимосвязана с профессионально-трудовой подготовкой школьников; в соответствии с этим требованием школами должна предусматриваться предпрофильная и профильная подготовка учащихся, профессиональное информирование их и помощь в профессиональном самоопределении;

системность, непрерывность и преемственность профориентации подразумевает то, что профориентационная работа должна вестись начиная с первого и заканчивая выпускным классом и с каждым годом дополнять и углублять понятие учащихся о профессиональной деятельности;

в процессе профориентационной деятельности школа должна взаимодействовать с семьей учащегося и с другими учебными заведениями;

профориентация носит воспитательный характер и формирует помимо прочего гармонично развитую творческую личность, способную реализовать себя;

взаимосвязь диагностического и воспитательного подходов к проведению профориентационной работы – принцип, предполагающий недопустимость противопоставления одного подхода другому: каждый из них решает свои задачи;

при профориентации подход к школьникам должен формироваться дифференциально и индивидуально в соответствии с их возрастом, профессиональным интересам, жизненными планами и склонностям;

оптимально применение не только массовых форм профориентации, но и групповых и индивидуальных – с учащимися и их родителями; т. е. сбалансированного подхода к сочетанию и выбору форм профориентационной работы;

в процессе профориентации должны использоваться такие формы и методы, которые отвечали бы потребностям профессионального самоопределения личности и потребностям общества (города, района) в представителях определенных профессий соответствующего уровня квалификации.

Анализ зарубежного и отечественного опыта профориентации показал, что наилучшие и наиболее эффективные в современном мире системы профориентации отвечают требованиям теории, они, опираясь на нее, предлагают пути ее совершенствования и дополнения для применения в школах. Профессиональное информирование является неотъемлемой частью профориентационной работы в рассмотренных примерах и включает в себя донесение до старшеклассников информации об интересующих их профессиях, их личных профессиональных качествах и склонностях как в процессе взаимодействия учеников и учителей в школах, так путем издания специальной методической литературы. Проведение концептуальных конкурсов и мероприятия повышает информированность молодежи и способствует их вовлечению в процесс профессионального самоопределения.

В школах осуществляется предпрофильная и профильная подготовка учащихся с целью ориентации их на профессиональное развитие и раскрытие их потенциала, что в дальнейшем будет способствовать тому, что человек будет иметь возможность реализовать себя в выбранном направлении.

Список использованных источников

1. Арендачук И.В. Самоопределение и профессиональная ориентация учащихся: учебное пособие для студентов. – Саратов, 2014. – 52 с.
2. Зеер Э.Ф., Павлова А.М., Садовникова Н.О. Профориентология: Теория и практика: учеб. пособие для высшей школы. – Москва, 2012. – 192 с.
3. Зеер Э.Ф. Психология профессий: Учебное пособие для студентов вузов. 4-е изд., перераб., доп. – М.: Академический проект; Фонд «Мир», 2013. – 336 с.
4. Старикова Л.И. Профориентация и профессиональное самоопределение студентов средней профессиональной школы: Автореф. дис. канд. соц. наук. – Уфа, 2010. – 26 с.
5. Бухнер Н.Ю. Типы профессионального самоопределения студентов вузов Алтайского края (опыт социологического исследования студентов АлтГУ). Дисс. канд. соц. наук. – Барнаул, 2012.
6. Емельянова Т.Г. Социальная активность в профессиональном самоопределении студентов ссуза. Дисс. канд. псих. наук. – Ижевск, 2016.
7. Андрушкевич В.Э., Борейша В.Б. Основы профориентологии. Учебное пособие. – Томск: Томский межвузовский центр дистанционного образования, 2015. – 262 с.
8. Климов Е.А. Путь в профессионализм. – М.: Академия, 2013.
9. Климов Е.А. Психология профессионального самоопределения: учеб. пособие. – М.: Академия, 2014. – 304 с.
10. Пряжников Н.С. Профессиональное самоопределение: теория и практика: учеб. пособие / Н.С. Пряжников. – М.: Академия, 2012. – 117 с.

УДК 378

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ У СТУДЕНТОВ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ

Хохолева Ю.В

магистрант кафедры менеджмента непроеизводственной сферы,

Гурий П. С.,

*к. гос. упр., профессор, кафедры менеджмента непроеизводственной
сферы*

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

Профессиональная компетенция является одним из основных направлений исследований в сфере образования. В данной статье рассматриваются теоретические вопросы качественной подготовки студентов управленческого профиля. Раскрывается сущность понятия компетенция, анализируются основные составляющие профессиональной компетентности необходимые выпускникам управленческого профиля, а так же рассматриваются методы обучения студентов практическим навыкам.

Ключевые слова: управленческая деятельность профессиональные компетенции, образовательные технологии, управленец.

Professional competence is one of the main directions of researches in the field of education. This article discusses the theoretical questions of qualitative training students management profile. The essence of the concept of competence, examines the basic components of professional competence required of management graduates profile, as well as the methods of teaching students practical skills.

Keywords: management activities, professional competence, educational technology, manager.

Постановка проблемы в общем виде. Современная управленческая деятельность требует от выпускника соответствующего ВУЗа высокого исполнительского мастерства. Являясь полипрофессиональной, она предполагает проявление управленцем себя в различных ипостасях: специалиста, руководителя, консультанта, педагога, психолога, методолога и т.д. Для такой деятельности необходимы соответствующие способности, образование и практический опыт.

В настоящее время существует достаточно конкретных требований к деятельности современного управленца. Благодаря

формализации процессов управления, удалось выстроить требования к деятельности управленца. Управленец должен обладать тремя группами свойств: иметь определенные личностные качества, уметь решать профессиональные задачи и уметь пользоваться технологиями управления, которые обеспечивают решение профессиональных задач.

На сегодняшний день существует проблема разрыва кадровых поколений. Старшее поколение выбывает из сферы производства по возрасту. Среднего поколения, имеющего производственный опыт, недостаточно. А молодое поколение, приходящее на предприятие, опыта не имеет, так как времени на его приобретение у него еще не было. Таким образом, здесь образуется вакуум возможностей передачи богатого практического опыта, и новому поколению придется приобретать его методом проб и ошибок.

Особо острое значение управленческая проблематика приобретает в настоящее время. Ведь от эффективности организационных решений напрямую зависит подъем отечественной экономики и реализация намеченных социальных программ. Кардинальные социальные преобразования невозможны без подготовки профессиональных управленцев новой формации, вооруженных новыми наукоемкими управленческими технологиями, способных ориентироваться в меняющихся обстоятельствах и творчески подходить к решению поставленных задач

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам подготовки специалистов в области управления уделяется достаточно много внимания. Такие авторы как: Туровец О.Г., Герасимов Б.Н., Орехов В.Д., Ураева (Розанова) В.А., Волгин А.П. рассматривали различные аспекты механизма подготовки специалистов управленческого профиля.

Так Туровец О.Г. утверждает, что такой специалист должен быть подготовлен на стыке следующих профессий: инженера, управленца, экономиста. По-видимому, будет целесообразным, для подготовки таких специалистов, в полной мере использовать возможности уровневой подготовки кадров [9].

Выделение не решенной части общей проблемы. В современных рыночных условиях на первый план выходит необходимость реализации специфических подходов к обучению искусством управлять: овладение знаниями в области управления

экономическими, овладение знаниями социальных процессов, умение пользоваться вышеперечисленным на практике. Формирование специалиста, обладающего профессиональной компетентностью, невозможно в процессе традиционного преподавания на предметно-содержательном уровне, необходим поиск новых форм и методов организации учебной деятельности для решения данной задачи. В связи с этим возникает ряд вопросов, требующих научно-практического осмысления: какие компетенции необходимо формировать у будущих менеджеров, какие личностные качества и способности должны быть у них развиты, какие изменения должны быть внесены в учебный процесс. Все это требует проведения новых исследований.

Цель статьи. Проанализировать профессионально важные свойства личности и компетенции, необходимые выпускнику управленческого профиля, обозначить технологии обучения студентов практическим навыкам.

Изложение основного материала исследования. Среди основных видов деятельности, определяемых моделью выпускника управленческой специальности, выделили общие для менеджеров различных направлений: административная, организационная, экономическая, плановая, информационная, аналитическая, проектно-исследовательская, диагностическая, инновационная, консультационная и образовательная. Однако для качественного осуществления работы не всегда достаточно знать, как ее выполнить. Необходим еще целый ряд компонентов, таких как желание, умение формировать навыки и выбирать методы, которые лучше всего подходят к ситуации, анализировать ситуацию и принимать решения. Поэтому современная профессиональная педагогика строится на изучении развития и формирования компетенций.

По словам Дж. Равенна, «компетентность – это особая способность, необходимая для эффективного выполнения определенной деятельности в конкретной профессиональной области. Она включает в себя высокоспециализированные знания, определенный тип профессиональных навыков, способы мышления и понимание ответственности за свои действия. Природа компетентности такова, что она может проявляться только в органическом единстве с человеческими ценностями, при

условии глубокого личного интереса к этому виду деятельности [2, с. 120].

А.В. Хуторский определяет образовательную компетенцию как «совокупность взаимосвязанных семантических ориентаций, знаний, условий, навыков и опыта личности, необходимых для осуществления личностной и социально значимой производственной деятельности по отношению к объектам реальной деятельности». Таким образом, реализация управленцами заявленной деятельности невозможна без обладания образованием, знаниями, навыками, навыками, определенными ГОСТами, а также ключевыми профессиональными компетенциями: информационной, аналитической, коммуникационной, коммуникативной, организационной и управленческой [3, с. 45].

По определению Н.В. Фроловой информационная компетенция обеспечивает:

- способность создавать эффективную систему информационных ресурсов, необходимую для формирования информационно-правовой базы для принятия управленческих решений;

- умение определять потребность в информационном ресурсе в рамках оперативного и стратегического управления организацией.

Аналитическая компетенция включает в себя:

- умение обосновать оценку эффективности системы информационных ресурсов, предлагаемых к использованию;

- умение объективно оценивать позитивные и негативные аспекты каждого компонента системы информационных ресурсов;

- способность выполнять оперативную аналитическую оценку потоков данных, полученным каждым компонентом информационной системы;

- умение провести аналитическое сравнение информационных потоков исходя из каждого компонента системы информационных ресурсов;

- умение формулировать комплексные аналитические выводы, основанные на полученной информации;

- способность интерпретировать, систематизировать, критически оценивать и использовать информацию, полученную в контексте решаемого вопроса или проблемы.

Коммуникационная компетенция состоит из:

- умения продуктивно использовать составляющие информационных ресурсов;
- умения поиска информации с использованием различных информационных и коммуникационных средств;
- умения извлечения информации, предоставляемой на разных носителях, из разных типов информационных ресурсов;
- умения приема, хранения и передачи информации, полученной из разных типов информационных ресурсов, предоставленной на разных носителях.

Суть коммуникативной компетенции заключается в:

1. способности устанавливать и поддерживать устные контакты с представителями внешней среды организации;
2. умении эффективно выполнять функции управления в процессе общения с представителями внутренней среды организации.

Компонентами организационной компетенции являются:

- система определения критериев эффективной организации собственной управленческой деятельности и деятельности контролируемого объекта;
- разработка условий, программ и планов для осуществления собственной деятельности и деятельности контролируемого объекта;
- обеспечение условий для эффективной реализации собственной деятельности и деятельности контролируемого объекта.

Управленческая компетентность отражается в эффективном и перспективном использовании менеджером всех ресурсов организации. Наиболее очевидно управленческая компетенция представлена в следующих составляющих:

- способности формулировать цели и четко планировать этапы их достижения;
- способности мотивировать исполнителей;
- способности определять и устанавливать цели для исполнителей;
- способности делегировать полномочия;
- способности контролировать выполнение задачи [4, с.145].

Для того, чтобы упорядочить управленческую деятельность и стать ее субъектом следует строго и безошибочно реализовывать каждый из данных компонентов.

Следует отметить, что:

- обладание вышеуказанными компетенциями необходимо для руководителей всех уровней власти;
- все вышеперечисленные компетенции, описанные в пределах профессионального мышления руководителей, не должны быть отделены друг от друга, а должны являться системной составляющей основы их профессиональной деятельности.

Одна компетенция может включать различные знания и навыки, которые являются взаимозаменяемыми. Менеджер может выполнять одну и ту же работу разнообразными методами, но если работа сделана удачно, можно сказать, что он компетентен выполнять эту работу в каждом случае. Таким образом, поведение в данной ситуации состоит из следующих компонентов:

1. Составляющих компетенции, которые будут развиваться и проявляться только в процессе осуществления деятельности, представляющей интерес для человека;
2. Эффективной деятельности, которая зависит от ряда независимых и взаимозаменяемых компетенций;
3. Конкретного обстоятельства, в котором оказывается индивид, и которое непосредственно влияет на формирование его ценностей и на способность развития и освоения новых компетенций. [5, с. 261].

Так же в ходе исследования были определены следующие свойства личности необходимые для должности руководителя:

- баланс работы с личной жизнью – способность балансировать между трудовой деятельностью и личной жизнью без ущерба для одной из сторон;
- способность личности к быстрому обучению и навыкам усвоения технических и деловых знаний;
- построение и улучшение взаимоотношений в коллективе – умение устанавливать и поддерживать эффективные межличностные отношения;
- сочувствие и чувствительность – проявление искреннего интереса к другим людям и разумного отношения к нуждам и проблемам других;
- самоконтроль – способность к самообладанию в стрессовых ситуациях;

- умение противостоять проблемным работникам – эффективно работает при возникновении проблемных ситуаций;
- гибкость к другим культурам – способность приспосабливаться к региональным / этническим характерным признакам при управлении командами и отдельными сотрудниками;
- решительность – предпочтение действовать решительно, а не рассматривать ситуацию в течение длительного времени;
- развитие персонала – способность развивать персонал через коучинг и содействовать развитию карьеры;
- вдохновение и поощрение – способность видеть и продвигать успехи сотрудников;
- управление людьми – способность направлять и мотивировать движения персонала к целям;
- управление изменениями – использование эффективных стратегий для инициирования и продвижения изменений в компании;
- управление своей карьерой – использование профессиональных отношений для улучшения своей карьеры;
- управление на основе участия – способность привлекать других к принятию решений по важнейшим бизнес-процессам;
- обеспеченность ресурсами – умение находить необходимые ресурсы за счет эффективной работы с топ-менеджерами компании;
- уважение к индивидуальным различиям;
- самосознание – умение видеть свои сильные и слабые стороны и стараться совершенствоваться;
- стратегическое планирование – долгосрочное видение [6, с. 107].

Очевидно, менеджер должен быть заинтересован и готов сотрудничать и уметь находить общий язык с подчиненными. Менеджер должен уметь координировать работу своих подчиненных в соответствии с целями организации. Он должен понимать мотивы поведения сотрудников и знать основные факторы, лежащие в основе поведения команды. Однако специфика набора профессиональных качеств менеджера зависит от ряда факторов, обусловленных профессиональной деятельностью. Например, такие качества, как искренность и терпимость, являются профессионально важными для бизнес-

менеджера, но не являются специфическими для бухгалтера организации, а способность выполнять рутинную работу будет отличать главного бухгалтера от менеджера.

Различные этапы социально-экономического развития меняют компетенции. Однако современный менеджер должен управлять задачами, ресурсами, людьми, информацией, качеством, проектами и организационными изменениями [7, с. 6].

В статье Н.В. Фроловой раскрывается инновационный подход к созданию организационно-педагогических условий для формирования ключевых профессиональных компетенций у будущих менеджеров. Автор предлагает понимать в организационно-педагогических условиях грамотно ориентированные формы организации деятельности студентов и формы организации их обучения. По ее мнению, такими формами организации деятельности студентов являются индивидуальные образовательные траектории учащихся, а также формы организации их обучения: лекции-«ориентиры»; информационные, аналитические, процессуальные и проектные практикумы. Основой этого метода формирования ключевых профессиональных компетенций для будущих менеджеров является высказывание Б.Б. Афанасьева, он считает, что в основе компетентностно-ориентированных организационно-педагогических условий подготовки будущих менеджеров должны лежать «субъект-субъективные» отношения между преподавателем и обучающимися. В то же время преподаватель должен выступать не в роли «информатора», в систематической форме он представляет учебный материал по дисциплине, а «менеджера», который разрабатывает, организует, контролирует, корректирует, координирует учебную деятельность студентов, и предлагает использовать научно обоснованную дидактику, адекватную ее стилистическим особенностям и степени обученности.

Подход, описанный выше, может включать в себя следующие образовательные технологии: выступление в роли преподавателя, производственная практика, самостоятельное изучение лекций, активная самостоятельная занятость.

Выступление в роли преподавателя. Такие занятия принимают форму лекции, за которой следует краткое обсуждение, в котором выступает «коллективный преподаватель», роль которого выполняют ученики. Основные задачи: организация

активной самозанятости; поиск решения, выделенного в лекциях (литературе) по актуальным вопросам, выявление лучших практик; обмен знаниями и опытом; совершенствование навыков и умений, в том числе на основе собственного опыта.

Производственная практика. Основой данного занятия является изучение существующих проблем в организации и выработка рекомендаций по их эффективному решению. Для этого необходимо создать условия для активного обмена знаниями и опытом, творческого освоения лучших практик; создание условий для практического применения полученных знаний; формирование, совершенствование, тестирование навыков и способностей.

Самостоятельная проработка лекционного материала. Занятия в аудитории проводятся в форме групповых консультаций, тематических дискуссий, решения ситуационных задач и т.п. с привлечением квалифицированных преподавателей и консультантов по каждой изучаемой теме. Основные задачи – организация интенсивной самостоятельной работы, близкой к игровому режиму. Основные задачи активной самостоятельной работы; поиск решения, освещенных в лекциях (литературе) актуальных проблем, выявление передового опыта, с использованием конкретных практических предложений из области непосредственной деятельности обучаемого; обмен знаниями и опытом; развитие умений и навыков, в т.ч. на основе анализа собственного опыта.

Самостоятельная работа выполняется по такому сценарию. Преподаватель объявляет тему занятия. Предлагается форма подготовки материалов: индивидуально, парами, группами и т.д. Время подготовки материалов – 30-90 минут в зависимости от глубины отработки материалов, степени готовности студентов. [8, с. 237].

Основные принципы моделирования общего и профессионального содержания управленческого образования студентов представлены в работах С.И. Архангельского, А.П. Беляева, Н.И. Думченко, В.В. Карпова, В.В. Краевский, Д.Г. Левитас, В.С. Лемнова и других. В своих исследованиях они обнаружили, что для формулирования содержания обучения можно использовать две основные стратегии: личностно-ориентированную и профессионально-ориентированную.

Таблица 1

Стратегии формулирования и содержания образования студентов
управленческого профиля

Профессионально-ориентированная стратегия	Личностно-ориентированная стратегия
Основана на анализе конкретной профессиональной деятельности специалиста. Преимущества такой стратегии моделирования достаточно полны и строго соответствуют содержанию требований к обучению специалиста, что, конечно, обеспечивает глубину и качество обучения. Недостатки: «единообразие и посредственность» профессионального образования, которое не учитывает возможности и мотивации личности.	Основана на гуманистических ценностях. Главная идея этой стратегии заключается в том, что содержание образования имеет различное значение и не является регулирующим набором знаний и навыков, но также содержит потенциал, который инициирует саморазвитие человека. Недостатки: малая сопряженность содержания с будущей конкретной профессиональной деятельностью и некоторая «неоднозначность» результатов обучения при наличии такого явления, как функциональная некомпетентность специалистов.

Таким образом, можно предположить, что самым приемлемым стратегическим направлением формирования содержания самостоятельной работы учащихся является объединение данных стратегий моделирования содержания образования [9, с. 75].

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок. Опыт описанных выше организационно-педагогических условий обеспечения подготовки будущих специалистов показывает, что такие педагогические инновации способствуют созданию информационно-образовательной среды и условий образования, соответствующих индивидуально-психологическим особенностям, уровню образования, практическому опыту, уровню компетенции и области профессиональных интересов студентов, а значит, и формированию их ключевых профессиональных компетенций.

Дальнейшие разработки планируется проводить в направлении поиска оптимальных организационных структур, позволяющих внедрить данные результаты на конкретном образовательном учреждении.

Список использованных источников

1. Шишов С.Е. Компетентностный подход к образованию как необходимость / С.Е. Шишов, И.Г. Агапов // Лучшие страницы педагогической прессы. 2002. – №3. – С. 13 – 15.
2. Равен Дж. Педагогическое тестирование: Проблемы, заблуждения, перспективы / пер. с англ. – М.: Когито-Центр, 2002. – 210 с.
3. Афанасьев В.В. Педагогические технологии управления учебно-познавательной деятельностью студентов в высшей профессиональной школе: автореф. дис. д-ра. пед. наук. – М., 2003. – 155 с.
4. Фролова Н.В. Организационно-педагогические условия формирования профессиональных компетенций у студентов управленческих специальностей. – М., 2002. – 248 с.
5. Герасимов Б.Н., Морозов В.В., Семенычев Е.В. Интенсивные технологии обучения управлению. Самара: СМИУ, 2010. – 352 с.
6. Герасимов Б.Н. Интенсивные образовательные технологии. Самара: СИБИУ, 2009. – 480 с.
7. Туровец О.Г. Подготовка управленческих кадров для производства: проблемы и пути решения О.Г. Туровец // Организатор производства. 2009. Т. 41. № 2. – С. 107-109.
8. Зимняя И.А. Ключевые компетенции – новая парадигма результата образования // Высшее образование сегодня. – 2003. – № 5. – С. 6 – 8.
9. Герасимов Б.Н. Интенсивные образовательные технологии. Самара: СИБИУ, 2009. – 480 с.
10. Туровец О.Г. О подготовке магистров менеджмента для сферы производства / О.Г. Туровец, В.Н. Родионова // Организатор производства. 2006. № 3. – С. 75-77.

УДК 339.543

MEASURES OF NON – TARIFF REGULATION IN DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC

*Shcherbina V.,
student of department of external economic activities,
Fedchenko B.O.,
senior lecturer of department of foreign languages
Donetsk Academy of Management and Public Service*

The subject under consideration in the article is complex of measures related to non – tariff regulation in Donetsk People's Republic as well as current measures of non – tariff regulation taken in the world practice.

Key words: *measure of non – tariff regulation, customs policy, Donetsk People's Republic, State Committee of Economic Policy (SCEP), Legislation of DPR.*

Объект, рассматриваемый в данной статье, является меры по нетарифному регулированию в Донецкой Народной Республики, а также меры нетарифного регулирования в мировой практике.

Ключевые слова: *меры нетарифного регулирования, таможенная политика, Донецкая Народная Республика, Госкомэкополитика, законодательство ДНР.*

Statement of the problem. Under conditions of market economy and international division of labour the external economic activities represent the considerable part of trade operations. Within the framework of growing globalization it is difficult to imagine a state which would behave indifferently as regards foreign trade, especially if we take into consideration the young age of our state and the question of perfecting customs operations is a topical item on the agenda, including non – tariff regulation, in particular.

Topicality. Topicality of this researching consists in the fact that external economic activities cannot be implemented without state regulation in Donetsk People's Republic. Similar regulation presents the system of financial and administrative instruments which contribute to establishing normal balance between imports and exports of production. One of the adjacent means, together with customs and tariff regulation is represented by non – tariff regulation of foreign trade activities and this statement is of paramount importance at the present period

Objective of the article consists in studying non – tariff regulation and considering ways of improving the environmental protection in the

transboundary conveyance through the customs border – line of Donetsk People's Republic.

Statement of the basic material. For prolonged period the regulation external economic activities have been an integral function of any legal state, which aspires to guarantee its political independence, as well as economic security.

Currently, the global practice includes a number of ways of influencing the foreign trade which are not the constituents of the group of customs and tariff restrictions, and, in administrative order or, in view of the appropriate functions which bear no relation to foreign trade circulation directly, but act frequently as its regulators. Their arrangements have been termed non – tariff restrictions (in international practice) or, simply, embargoes and restrictions. Besides, practice of applying state regulation of overseas economic activities in other countries testifies to the wide application administrative barriers by them.

No doubt that every state does its best to protect interests of its home manufacturers and forms its foreign trade depending on economic, social and political tasks which are set in a certain country and the global situation. With a view to protect national manufacturers on the world market, the state will operate instruments of tariff and non – tariff regulation.

Under current economic conditions, experts in law are showing interest in collaborating measures and methods of non – tariff regulation. Among the most notable research papers one should mention those of T.N. Troshkina, with the comprehensive analysis of the institute of non – tariff regulating and I.I. Diumulen who is studying non – tariff regulation from economic standpoint. The most complete scientific analysis of this problem can also be found in N.Yu. Sagura's research work.

Despite the considerable contribution of scholars to researching the system of non – tariff regulation, its role and place of the exports control as one of measures of regulation of this kind have remained highlighted insufficiently.

On the whole territory of Donetsk People's Republic the unified customs policy as the constituent parts of the DPR's home and foreign policy is being carried out.

The customs policy of DPR is to be understood as the system of principle and directions of the DPR's activities in the sphere of

guaranteeing its economic interests and security, by means of customs, tariff and non – tariff arrangements of regulating the foreign trade [1].

Measures of non – tariff regulation introduced by a certain country are compulsory for determining its trade policy. The lasting world practice of non – tariff regulation is represented in the table below (Fig.1).

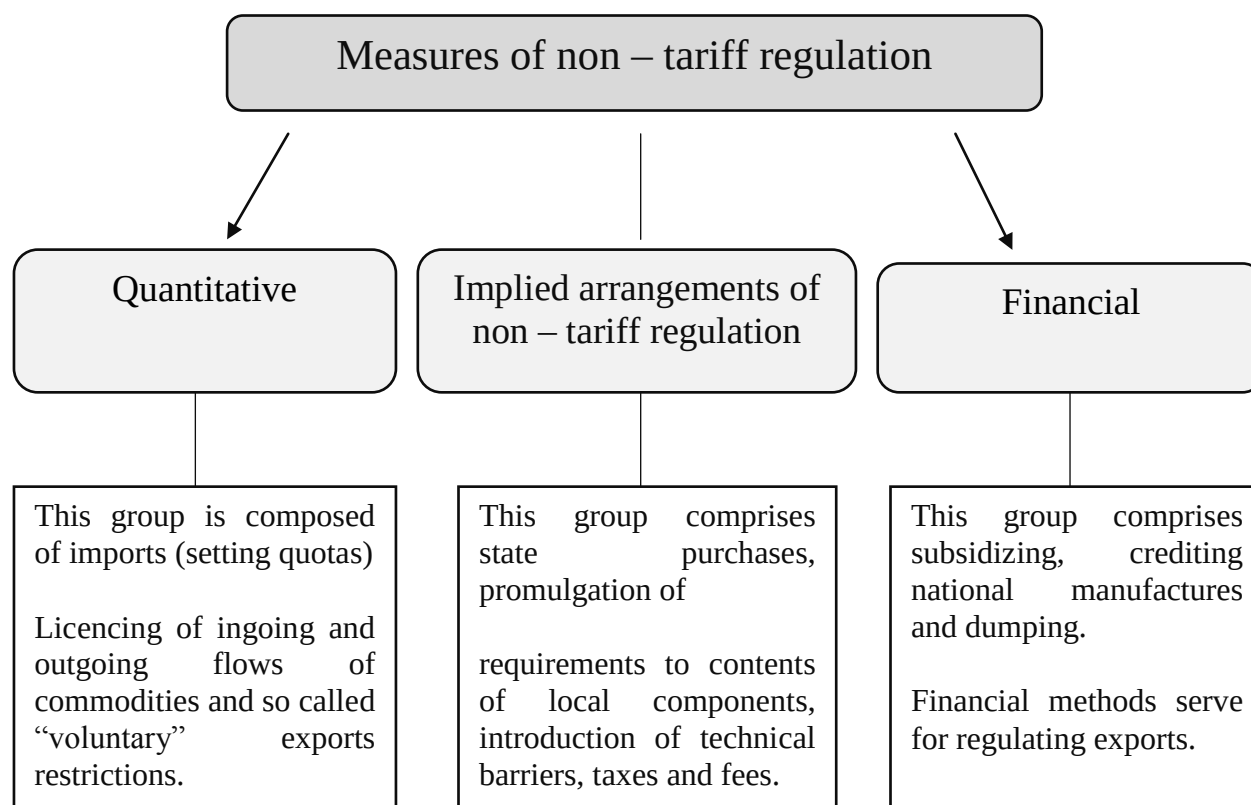


Fig. 1 Measures of non – tariff regulation in the world practice.

The most significant arrangements of non – tariff regulating are as follows: licencing, setting quotas, registration of contracts, permit of ministries and committees authorized to hand in documents of this kind [2].

Non – tariff arrangements are made by the state in cases (see below):

1) Sharp deterioration of a country's solvent balance of payments subject to situation when balance of payments deficit exceeds 25 percent of the total amount of currency obligations.

2) Replenishment of a country's budget.

3) Reaching the maximum level fixed by a country's governments, as to external indebtedness (over 50 percent of the GDP (gross domestic product)).

- 4) Considerable disturbance of equilibrium on certain group of articles on the national market.
- 5) Urgent necessity of ensuring definite proportions between import and export raw materials in the production sphere.
- 6) Large disparity in prices on the national and world market.
- 7) Urgent necessity of taking measures in response to discrimination actions of other state.
- 8) Infringement of legal norms by subjects of external economic activities ascertained by the country's legislation.
- 9) Concluding trade agreements as to voluntary restriction of exports and imports.

Currently, more than 800 concrete points of non – tariff measures are available. All the types of non – tariff arrangement can be united in five principal categories (Table 1).

Table 1

5 principal categories comprising types of non – tariff measures

№	Nomination	Characteristic
1	Restrictions caused by a country`s participation in foreign trade operations	Restrictions of this kind include subsidies and foreign trade operations, dotation to exporters and imports substituting branches in a country as well as arrangements discriminating haulage of overseas commodities and overseas transports of goods.
2	Customs, administrative, imports/exports formalities	Complicated procedure of customs registration including methods of evaluating the customs cost and the country of the commodity's origin.
3	Technical barriers in trade	Different standards and requirements related to ecological, veterinary and sanitary norms, requirements as to packaging and marking, rules and order of certification of goods.
4	Quantitative and administrative arrangements.	Import quotas and export restrictions, licencing, as well as voluntary restrictions of exports, embargoes including restrictions in currency.
5	Restrictions based on principles of ensuring payments	Taxes, fees, import deposits, sliding taxes, anti – dumping and compensatory duties, taxation on the border – line.

Proceeding from table 1 one can arrive at a conclusion that major categories of types of non – tariff measures are multiple, and, undoubtedly, of great significance nowadays. But, the problem consists in the fact that Donetsk People's Republic is incapable of performing its external economic activities with foreign contractors in considerable volume.

With a view of observing norms and rules of international agreements, conventions and treaties, the State Committee of economic policy (SCEP) attached to Chairman of DPR is to conduct activities in the sphere of non – tariff regulation as regards the environmental protection in the process of trans – boundary conveyance through the customs border – line of Donetsk People's Republic of certain groups of commodities.

The prime task of the SCEP attached to Chairman of DPR consists in preventing illegal import, export or transit on the customs territory of DPR of consignments containing industrial raw materials, production waste, chemical combinations, toxic, radioactive and other harmful for the environment and health of the people substances, objects of flora and fauna which are subject to legal regulation, hunters` trophy, vegetable raw materials, zoological, botanical and mineralogical collections, products of biotechnology by means of handing in permits and exercising state ecological control.

In accordance with Article 110 of the DPR's Law "On customs regulation in Donetsk People's Republic" and Resolution of the DPR's Council of Ministers of October 16, 2015 the Unified list of items which are subject to restrictions in the sphere of environmental protection as regards their import, export or transit on/from/through the customs territory of Donetsk People's Republic is sanctioned [3].

Under current conditions it is indispensable for authorized bodies to concentrate attention on both the name (physical and chemical characteristics) of a certain item and TIV VED code.

There exists an established order of confirmation of satisfying an item requirements:

1. Testing samples of an item (product), i.e. operation to monitor qualitative characteristics of a tested product.
2. Certification – procedure in which an independent institution receives a guarantee in written, which runs that the product under study completely meets all the established qualities and requirements (Fig.2).

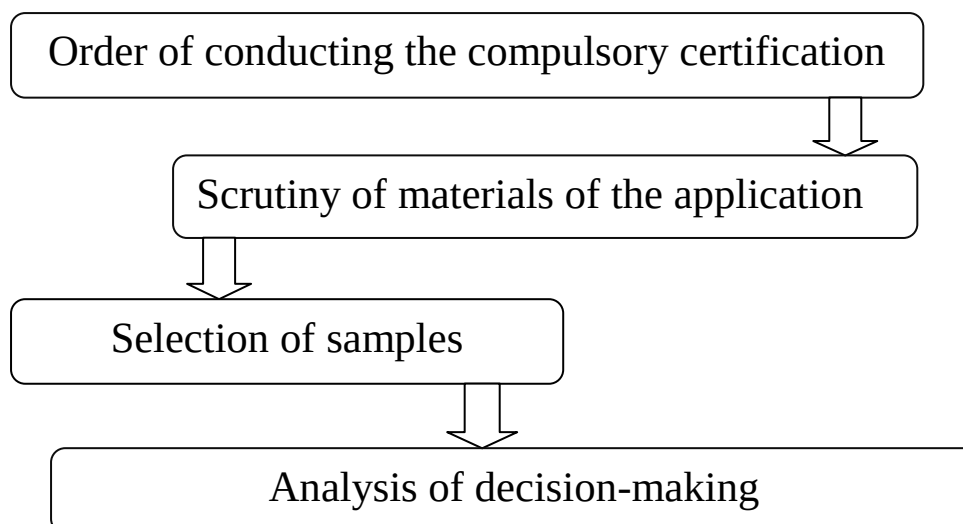


Fig.2. Order of conducting compulsory certification.

Correspondence to the effective system enables an enterprise to obtain certain guarantees that its production in the process of exporting to other countries will not face difficulties with sales owing to insufficient qualitative characteristics of exported production [4].

With a view of regulating legal relations connected with state registration, manufacturing, purchasing, transporting, storage, sales and safe (for the people's health and environment) use of substances for protection of plants, experts from the SCEP attached to Chairman of DPR control with reference to observation of ecological legislation in the field of handling the pesticides and agrochemicals. One of the stages of this control is concordance of sanitary passports entitling to store, apply and convey substances intended for protecting plants on the territory of Republic. Those sanitary passports are handed by the Republican center of sanitary and epidemiologic inspection of the DPR's Ministry of Health.

Currently, the following forms of applications with a view to receive permits on the part of the SCEP attached to Chairman of DPR to operate with certain groups of products are effective.

Forms of applications with a view to receive permits on the part of the SCEP attached to Chairman of DPR:

- 1) Form of applications to receive permit on importing an item (product).
- 2) Form of an application to receive conclusion concerning absence of harmful components in waste materials objects of imports or exports.

3) Form of an application to receive conclusion concerning absence of substances, which are destructive for the ozone layer.

4) Form of an application to receive conclusion as regards importing substances intended for protection plants.

5) Form of an application to receive conclusion as regards transboundary conveyance of harmful (dangerous) substances.

Normative legal base in of non – tariff regulation in the nearest future will be brought into accord with legislation of Euroasian Economic Community. State Committee on ecological policy has worked out a number of amendments which will enable organizations to simplify the procedure of receiving permits as to transboundary conveyance of particularly harmful and dangerous substances.

These amendments consist in the fact that legal entities are entitled to apply to appropriate organs 5 days (instead of 30) before presupposed term of the trans – boundary conveyance of especially dangerous substances. Besides, actualizing of the 15th section of the Unified list of articles, which are subject to restrictions was carried out. Certain food components intensifying taste and preserving substances will be excluded from the list. And those positions which were classified before as pharmaceuticals in conformity to the codes of the commodity nomenclature of external economic activities will be classified as pure chemical substances further.

That will enable organizations to shorten the number of entrepreneurs who are obliged to receive appropriate permits, i.e. pharmaceutical companies, which are engaged in importing medicines containing above – mentioned chemical substances, will be entitled not to receive permitting documents.

Nevertheless, those legal entities which have already received permits as to the trans – boundary conveyance of dangerous chemical substances are obliged to report to the SCEP with reference to volumes of purchase and committed themselves to present their reports once a quarter of the year. In case they fail to do it they may be made answerable in the administrative order and fined. The size of the fine will make 500 to 1,500 rubles.

Starting from 2018 the SCEP has handed in over 120 permitting documents related to trans – boundary conveyance of extremely dangerous substances. As for 2019, the work of the SCEP has become much more effective. And it may be confirmed by the fact that in March 19 to 23 only the appropriate structural subdivisions of the SCEP

attached to Chairman of DPR handed in 29 permits. According to the information of the Committee's press service, the employees of Department of non – tariff regulation of the SCEP handed in 63 conclusions as regards absence of substances which may cause destruction of ozone in commodities' importing, 3 experts' conclusions as for absence of dangerous components in waste materials – objects of importing and exporting, and 3 conclusions concerning trans – boundary conveyance of extremely dangerous certain chemical and toxic substances (excepting radioactive substances) that are subject to restricted conveyance through the DPR's customs border – line.

For the term of one week specialists of the SCEP attached to Chairman of DPR held 25 consultations in the sphere of protecting atmospheric air and water resources, 25 consultations in the sphere of handling industrial waste, and, in addition, 31 consultations for legal entities and entrepreneurs on issues of non – tariff regulation.

Department of state ecological control have conducted 5 inspections as regards observation of requirements of ecological norms at the Republic's enterprises. As a result of these inspections, 1 administrative infringement was registered and 2 resolutions were passed.

Experts from Department of protecting natural resources have monitored the procedure of handling waste materials and chemicals and participated in 1 Committee's inspection of green plantations on the territory of the city of Donetsk.

All the judicial innovations in the field of non – tariff regulation are still being agreed upon in the Council of Ministers.

Conclusions on the research work and directions of further elaboration on this problem on this problem. On the basis of the above stated material and its analysis one can make the conclusion that arrangements of non – tariff regulation are enabling Donetsk People's Republic to exert influence on external economic activities. The methods of this kind, which present administrative norms and rules help protect the national market.

Measures of non – tariff regulation which are effected in a single customs zone can be applied only towards those states which do not have a membership of such a customs union. This norm has been confirmed in corresponding acts of legislation. In the course of rational application of methods of non – tariff regulation the state guarantees and ensures protection to national enterprises, managers and businessmen.

All the innovations in the sphere of non – tariff regulation are in the process of agreeing upon in the DPR's Government.

List of sources used:

1. Закон о таможенном регулировании в Донецкой Народной Республики. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/prinyatie/zakony/zakon-donetskoj-narodnoj-respubliki-o-tamozhenom-regulirovanii-v-donetskoj-narodnoj-respublike//>

2. Временное положение о таможенной системе Донецкой Народной Республики. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://mdsdnr.ru/index.php/tamozhnya/15-tamozhnya/184-vremennoe-polozhenie-o-tamozhennoj-sisteme-dnr/>

3. Постановлениями Совета Министров Донецкой Народной Республики от 16.10.2015 года №№19-6, 19-5, 19-7. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://gb-dnr.com/normativno-pravovye-akty/2916//>

4. Трошкина Т.Н. Нетарифные меры в системе государственного регулирования международной торговли (на примере развитых стран). М.: ЦППИ, 2010. – 156 с.

УДК 691:622.7

ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОТХОДОВ УГЛЕОБОГАЩЕНИЯ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Булычев Е.А.,

студент кафедры менеджмента в производственной сферы

Стехин А.П.,

к.т.н., доцент, доцент кафедры менеджмента в производственной сферы,

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

Проблема осуществления строительства современных сооружений предъявляет новые требования к существующим строительным материалам. На сегодняшний день изменены требования к теплозащите зданий, соответственно, резко повысилась потребность в качественных и дешевых теплоизоляционных материалах.

Существует технология переработки отходов углеобогащения в аглопорит, применяемый как заполнитель в конструкционных легких бетонах и дорожном строительстве. В сравнении с широко используемым керамзитом, аглопорит имеет значительные преимущества: более высокую прочность, низкую себестоимость, возможность производства из промышленных отходов.

Ключевые слова: *рентабельность, экономическая эффективность, утилизация отходов углеобогащения, технико-экономические характеристики.*

The problem of the construction of modern facilities makes new demands on existing building materials. To date, the requirements for thermal protection of buildings have changed, respectively, the need for high-quality and cheap thermal insulation materials has sharply increased.

There is a technology for the processing of waste coal to agloporite, used as a filler in structural lightweight concrete and road construction. Compared with the widely used expanded clay, agloporite has significant advantages: higher strength, lower cost, possibility of production from industrial waste.

Keywords: *profitability, economic efficiency, coal preparation waste utilization, technical and economic characteristics.*

Постановка проблемы в общем виде. Ориентация на основное использование отходов углеобогащения вытекает из следующих тезисов: неиспользование отходов ведет к существенным непроизводительным расходам на их устранение;

под отвалами исчезают значительные площади земельных территорий; выбрасываемыми отходами наносится ущерб окружающей среде; природные сырьевые средства получения заполнителей ограничены; формирование ранее не известных месторождений природного сырья потребует отторжения используемых почв, а их последующие восстановление и обновление связаны со значительными издержками; индустриальные отходы экономичнее природного сырья; зачастую они подходят для использования в качестве заполнителей; создание искусственных пористых заполнителей, базирующееся на применении промышленных отходов, экономически наиболее рентабельно.

Анализ последних исследований и публикаций. Экономические аспекты утилизации отходов углеобогащения разрабатывались в разные периоды научно-исследовательскими и проектными институтами угольной промышленности. Техно-экономическим вопросам организации переработки отходов углеобогащения посвящены публикации отечественных и зарубежных специалистов, таких как Боженков П.И., Попов Л.Н., Дворкин Л.И.

Актуальность. С целью облегчения жилищной проблемы в нашем государстве потребуются вовлечение всех существующих перспектив согласно внушительному подъему производства целой номенклатуры строительных материалов. Урегулирование данной проблемы, возможно, осуществить как за счет постройки новых производств, так и модернизации функционирующих на основе научно-технических достижений.

Растущие потребности народного хозяйства в топливно-энергетическом сырье выставляют на первый план задачу его системного внедрения и широкого вовлечения в общеэкономический цикл образующихся отходов - вторичных ресурсов. Использование вторичных ресурсов на базе передовых технологий соответствует также общегосударственным интересам в соответствии с охраной окружающей среды. Утилизация отходов угледобывающей промышленности обретает важную роль. Разработаны промышленные решения согласно образованию безотходных углеобогащительных фабрик с совершенной переработкой отходов, или со складированием отходов и последующей рекультивацией местности.

Данные отечественного и иностранного опыта доказывают возможность применения различных видов отходов углеобогащения. Например, производство искусственных пористых заполнителей способом агломерации. Развитие производства пористых заполнителей сдерживается недостатком научных основ по ряду перспективных технологий. Разработка технологии производства пористых заполнителей с использованием отходов углеобогащения является существенной проблемой.

Широкое внедрение в строительстве конструкций из легких бетонов спровоцировало значительное увеличение потребности в искусственных пористых заполнителях: аглопорите и керамзите. Рентабельность применения легких бетонов характеризуется следующими цифрами: снижается вес зданий на 20-40 % и стоимость строительства на 6-10 %.

Однако данный аспект улучшения технико-экономических характеристик процесса производства аглопорита не применяется. Первопричина данного утверждения заключается в малой изученности технологического процесса производства аглопорита. Это не предоставляет возможности выработать эффективную концепцию автоматизации.

Из вышесказанного вытекает, что трудность обработки и утилизации отходов, угледобывающих и углеперерабатывающих компаний считается актуальной и предполагает собою значительную народно-хозяйственную значимость.

Цель статьи. Анализ научных предпосылок и практических основ технологии производства аглопорита с использованием отходов углеобогачительных фабрик.

Изложение основного материала исследования. Изучение новых научно-технических решений, направленных на успешную переработку отходов углеобогащения с получением товарного продукта с высочайшими потребительскими свойствами и решением природоохранных проблем в угольных регионах является существенным научно-практическим заданием. Оно имеет значительное природоохранное и практическое коммерческое значение.

На сегодняшний день существует несколько технологий производства строительных материалов из отходов углеобогащения. Переработка отходов производства в практичный и востребованный рынком продукт – это один из ключевых

вопросов. Его решение приведет к получению дополнительного дохода, муниципальных субсидий и разрешению проблемы утилизации отходов. Компании фактически не используют техногенное сырье, из которого могут быть созданы качественные и доступные строительные материалы [1].

Перспективным направлением применения отходов углеобогащения является создание продукта, связанное со строительным сектором.

Вещественный состав твердых угольных отходов, крупномасштабность выхода и существование промышленных решений согласно переработке дают возможность расценивать их как сырьевую базу отдельных сфер индустрии, а в определенных случаях и как дополнительный ресурс энергетического топлива. Обоснованность подобного положения обуславливается тем, что к нынешнему времени на практике аргументирована техническая возможность производства строительных материалов (кирпич, аглопорит) из твердых остатков обогащения углей.

Компании по переработке вышеназванных отходов работают во многих государствах (Польша, Венгрия, Германия, Франция и др.). В Российской Федерации в Кузнецком бассейне при обогатительной фабрике «Абашевская» находится в эксплуатации цех по изготовлению 10 миллионов единиц кирпича из шихты, состоящей на 100% из отходов обогащения [2].

Легкие пористые заполнители, искусственно получаемые из отходов, дешевле тяжелых заполнителей. Легкие бетоны предусмотрены с целью сооружения наружных стен. Расчёт их экономической эффективности проводится исходя из цены 1 м² стены с требуемыми теплозащитными свойствами. При наличии пористых заполнителей в конструкционных бетонах, предназначенных для несущих конструкций, расчет производительности ведется другим способом. Снижение массы конструкций приводит к получению следующего экономического результата:

1. Снижение издержек на транспортировку.
2. Сокращение затрат на монтаж конструкций.
3. Упрощение процесса сборки компонентов при использовании кранового оборудования.
4. Уменьшение нагрузки на нижележащие узлы.
5. Увеличение требуемой несущей способности сооружений.

Промышленность строительных материалов – одна из энергоемких и материалоемких сфер индустрии. Одним из направлений уменьшения энергетических расходов на создание материалов считается свободное привлечение отходов других сфер индустрии [3].

Предложено немалое количество методов применения данных отходов, однако, невзирая на это, размеры утилизации остаются небольшими, а терриконы, отвалы и хранилища регулярно пополняются. Действенным методом уменьшения техногенной нагрузки и уменьшения отходов является их переработка.

Утилизация отходов гарантирует снижение добычи природных полезных ископаемых, сохраняя их для грядущих поколений, освобождение занимаемых отходами территорий и устранение источников загрязнения окружающей среды, улучшая тем самым экологическую ситуацию возле функционирующих компаний [4].

При производстве многих строительных материалов главная часть расходов падает на сырьевые материалы и горючее. По этой причине использование в производстве строительных материалов углесодержащих остатков считается одним из ключевых направлений уменьшения ресурсоемкости и расхода топлива данного производства. Уменьшение объемов природного сырья и утилизация отходов имеет существенную экономико-экологическую значимость. Отходы по своему химическому составу подобны природному сырью, используемому индустрией строительных материалов.

Для использования в производстве строительных материалов наибольшего внимания заслуживают отходы обогащения углей (ООУ), характеризующиеся минимальными колебаниями состава и качеств, так как в ходе получения углей данные отходы достаточно хорошо смешиваются и усредняются. При комплексном применении отходов они представляются одновременно исходными сырьевыми материалами и частично топливом для промышленности строительных материалов. Роль комплексного применения сырьевых материалов, возможно, расценивать в нескольких аспектах [5].

Во-первых, переработка отходов дает возможность найти решение проблемы защиты окружающей среды, высвободить

ценные территории, занимаемые под отвалы и хранилища, уничтожить вредоносные выбросы в окружающую среду.

Во-вторых, отходы в значительной степени компенсируют потребности строительной отрасли в сырье.

В-третьих, при комплексном применении сырья уменьшаются удельные капитальные издержки на единицу продукта, и снижается период их окупаемости.

В среднем при уменьшении плотности бетона на каждые 10% стоимость конструкций снижается примерно на 3%.

Разнообразие конструктивных видов построек и сооружений, значимая материалоемкость строительного производства устанавливают характерные черты запросов к источникам сырья относительно его количества, технологичности, годности с целью производства строительных материалов, в том числе заполнителей для бетона [6].

Одним из путей удовлетворения потребностей и критериев стройиндустрии относительно перечня и характеристик заполнителей с целью производства бетонов является переработка в заполнители фрагментов углеобогащения. В настоящий период использование отходов с целью потребностей строительной индустрии составляет менее 20% ежегодного объема их образования. Существенное число пород имеют все шансы быть применены как заполнители и примеси при изготовлении бетона, железобетона, кирпича, пористых заполнителей.

Отходы дают возможность уменьшить материалоемкость производства заполнителей, улучшить качество и уменьшить первоначальную стоимость продукта. При их использовании учитывается регион образования остатков либо месторождений районных материалов, тип, объем, качественные свойства, доступность добычи, состояние транспортных коммуникаций и их протяжение, присутствие погрузочно-разгрузочного и иного оборудования с целью основной обработки, обогащения и фракционирования материалов [7].

При использовании шлаков как главного заполнителя и для неполной подмены щебня, кроме экономической выгоды, улучшаются многочисленные качества бетона: увеличивается морозоустойчивость и влагонепроницаемость.

Отходы угледобычи и углеобогащения используются в основном при изготовлении пористого заполнителя – аглопорита.

Основополагающим сырьем с целью производства аглопорита в функционирующих фирмах являются глинистые породы. Пригодные для агломерации глинистые породы имеются почти везде, по этой причине производство аглопорита может быть реализовано в разных регионах, где необходим данный строительный материал.

Однако глинистыми породами сырьевая база производства аглопорита никак не ограничивается. Крайне широко в качестве использованного материала могут быть использованы разнообразные отходы промышленности, в особенности топливосодержащие. На основе научно-технических исследований был сформирован процесс изготовления аглопорита из топливных шлаков, зол, фрагментов добычи сланцев и угля. Использование аналогичных отходов выгодно и перспективно. Топлива, содержащегося в них достаточно для ведения процесса агломерации [8].

При переработке отходов химической и перерабатывающей отраслей промышленности получают примеси для бетонов, с помощью которых регулируют разнообразные свойства консистенций, как сокращение затрат цемента, увеличение стабильности бетона, улучшение качеств бетонированной консистенции, регулирование процесса схватывания, отвердевания, тепловыделения, сокращение продолжительности шлифовки, повышение морозостойкости, плотности, водонепроницаемости, стабильность в различных агрессивных средах.

Использование примесей при изготовлении бетонированных консистенций значительно повышает качество и результативность бетонных и железобетонных конструкций, уменьшает энергоемкость и трудозатратность строительных процессов.

Начало интенсивного развития изготовления пористых заполнителей датируется 60-ми гг. прошлого столетия, а наибольший выпуск был достигнут в 1989 г. Но экономический упадок 1990-х гг., выросшие требования к энерго-природоохранной безопасности побудили резкое снижение спроса на пористые заполнители и явились основными условиями уменьшения их выпуска, закрытия многих предприятий [9].

Существуют факторы и условия, которые определяют развитие производства пористых заполнителей. Их можно разделить на объективные, которые не пребывают в зависимости от

организаторов строительства, и субъективные, подчиненные участникам строительного производства и топливно-энергетического комплекса.

Объективные факторы:

1. Мощная сырьевая база, в том числе крупнотоннажные отходы промышленности, в первую очередь топливосодержащие. Замена природного глинистого материала на топливосодержащие отходы (углеотходы, использованные материалы ТЭС) может сократить расходование энергии на изготовление заполнителей в несколько раз;

2. Пористые заполнители, как и все без исключения керамические материалы, обладают значительной стойкостью к воздействию агрессивных сред и относятся к долговременным материалам. Мировая практическая деятельность имеет многие примеры введения легких бетонов из пористых заполнителей в строительство уникальных сооружений, в том числе гидротехнических.

3. Технология извлечения пористых заполнителей элементарна, отличается большой механизацией, её легко автоматизировать.

4. Пористые заполнители – экологически очищенные материалы.

Данные свойства обеспечивают значительную долговечность бетона.

Основой сооружения является монтажный железобетон, и в прошлые годы он испытывал изменения в направлении уменьшения массы и теплопроводности. Это реализуется посредством внедрения легких бетонов из пористых заполнителей.

Модифицированные конструкционные легкие бетоны производят так же, как и тяжелые бетоны похожих конструкций, однако при этом их объемная масса снижается 20...50 %. Помимо этого снижается теплоотдача зданий, возрастает их степень теплозащиты, паропроницаемости, что приводит к повышению удобства проживания.

Также легкие бетоны дают значительную технико-экономическую результативность и в дорожном строительстве. Аглопорит может применяться в различных сферах дорожного строительства и ремонтных работ:

1. В составе асфальтобетонной консистенции для верхнего покрова дорожной поверхности.
2. В качестве минерального элемента в битумоминеральной консистенции.
3. В составе бетона.

Аглопорит и легкие бетоны из остатков углеобогащения имеют большие технические преимущества, нужны на рынке строительных материалов. Таким образом, если заполнитель производится из углеродсодержащих отходов, то его себестоимость значительно ниже, чем у керамзита. Угля, содержащегося в сырье, предостаточно для процессов сушки и обжига аглопорита.

Техногенные резервы остатков углеобогащения – это, с одной стороны, ценное углеродосодержащее сырьё для извлечения термической и электрической энергии, с иной – ресурс загрязнения окружающей среды. Они захватывают огромные земли вокруг угольных фирм, выводят территории из хозяйственного оборота, засоряют окружающую среду.

Определено, что применение промышленных отходов дает возможность покрыть до 40% потребности строительства в сырьевых ресурсах. Использование промышленных отходов дает возможность на 10...30 % уменьшить расходы на производство строительных материалов по сравнению с созданием их из природного материала, экономия капитальных инвестиций достигает 35..50 %.

Возможности использования горючих пород и отходов углеобогащения в производстве строительных материалов крайне многообразны. Определенные горючие породы считаются легкими нерудными материалами, что обуславливает их применение как заполнителей с целью легких растворов и бетонов.

В таблице 1 представлены основные преимущества легких бетонов в сравнении с равнопрочными тяжелыми бетонами.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении (по данной проблеме). Применение промышленных отходов дает возможность покрыть до 40% потребности строительства в сырьевых ресурсах. Использование промышленных отходов дает возможность на 10...30 % уменьшить расходы на производство строительных материалов по сравнению с созданием их из природного материала, экономия капитальных инвестиций достигает 35-50 %.

Таблица 1

Показатели легких бетонов в сравнении с равнопрочными тяжелыми бетонами

Свойства	Преимущества
Плотность	Меньше на 20...50 %
Уровень нижней и верхней границы области микротрещинообразования	Больше на 16...25 %
Коэффициент динамического упрочнения	Больше на 17...25 %.
Морозостойкость	Выше на 25 %
Водонепроницаемость	Выше на 35 %
Коэффициент теплопроводности	Меньше в 2,5-3,5 раза
Стойкость к огневому воздействию	Больше на 30...50%
Срок окупаемости капиталовложений, лет	В среднем меньше в 2 раза

Возможности использования горючих пород и отходов углеобогащения в производстве строительных материалов крайне многообразны. Определенные горючие породы считаются легкими нерудными материалами, что обуславливает их применение как заполнителей с целью легких растворов и бетонов.

Материальная сущность отходов в условиях комплексного применения материала такова, что потребительская цена их постоянно ниже, чем исходного сырья и продукта на месте их образования. Вместе с тем она может быть сравнима с потребительской ценой и стоимостью сырья на смежных стадиях изготовления или в иных областях государственной экономики.

Экономическая суть проблемы отходов состоит в том, что технологично они не нужны процессу, в котором они возникли, и предполагают заинтересованность только с позиции всего производства, отрасли или смежных секторов.

Таким образом, финансовый результат от применения отходов обязан формироваться с учетом возможного эффекта от уменьшения сырьевых издержек, а также расходов по образованию и эксплуатации отвалов. В то же время следует принимать во внимание результат от применения отходов в связи с уменьшением ущерба, наносимому обществу и окружающей среде [10].

Идеальный производственный процесс не должен иметь отходов. Но подобных производств ещё не сформировано. Главным направлением увеличения безотходности считается комплексное применение материала и отходов производства на базе комбинирования производств. Переработка отходов производства –

эффективная область приложения труда, к тому же не требующая существенных капиталовложений.

Список использованных источников

1. Боженков П.И. Комплексное использование минерального сырья для производства строительных материалов. – Л.-М.: Стройиздат, 2014 г. – 265 с.
2. Баженов Ю.М., Шубенкин П.Ф., Дворкин Л.И. Применение промышленных отходов в производстве строительных материалов. – М.: Стройиздат, 2015 г. – 322 с.
3. Дворкин Л.И., Пашков И.А. Строительные материалы из отходов промышленности. – К.: Выща школа, 2015 г. – 245 с.
4. Методологические основы оценки ценности углепромышленных отходов для расширения масштабов их использования в хозяйственной деятельности// В.Б. Казаков [и др.]// Уголь. 2015 г. №4. С.50-52.
5. Орендлихер Л.П. XXI век – век легких бетонов//Технология бетонов. 2014 г. №1/2. 31-33 с.
6. Полифункциональные легкие бетоны для ресурсоэнергосберегающего индустриального домостроения // В.Н. Ярмаковский. Строительные материалы. 2013 г. с. 73-77.
7. Роговой М.И. «Технология искусственных пористых заполнителей и керамики». – М.: Стройиздат, 2014 г. – 245 с.
8. Элинзон М.П. «Производство искусственных пористых заполнителей». – М.: Стройиздат, 2015 г. – 312 с.
9. Элинзон М.П. «Основы производства аглопорита». – М.: Стройиздат, 2012 г. – 422 с.
10. Володарский И.Х., Горюнова Н.П., Зекель Л.А. и др. Свойства и основные направления использования отходов добычи и обогащения углей европейской части РФ // ХТТ. – 2012. – № 3. – с. 71-82.

УДК 339.13

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАКЕЕВСКОГО КОМБИНАТА ДЕТСКОГО ПИТАНИЯ НА РЫНКЕ МОЛОКОПРОДУКЦИИ ДНР

Тищук Д.А.,

магистрант кафедры менеджмента в производственной сфере,

Беленцов В.Н.,

д.э.н., профессор,

профессор кафедры менеджмента в производственной сфере

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

Установлены основные конкуренты отечественных предприятий на рынке молокопродукции ДНР. Это российские производители. Обосновано, что в таких условиях основными направлениями повышения конкурентоспособности КП «МКДП» являются расширение ассортимента продукции, улучшение маркетинговой политики предприятия и расширение сырьевой базы.

Ключевые слова: *молочная продукция, рынок, предприятие конкурентоспособность, анализ, фактор, внутренняя и внешняя среда.*

The main competitors of domestic enterprises in the DPR milk products market have been established. These are Russian manufacturers. It is substantiated that in such conditions, the main directions of improving the competitiveness of KP «MKDP» are the expansion of the product range, the improvement of the company's marketing policy and the expansion of the raw material base.

Key words: *dairy products, market, enterprise competitiveness, analysis, factor, internal and external environment.*

Постановка проблемы в общем виде. Несмотря на общие свойства рынков с разным уровнем конкуренции, сегодня существуют рынки с особенной спецификой, которая возникает в условиях политической и экономической блокады государства. Например, санкции, направленные против России, Сирии, Венесуэлы, ДНР, ЛНР и т.д. Это требует анализа таких рынков и корректировки существующих подходов к повышению конкурентоспособности внутренних производителей.

Анализ исследований и публикаций. Вопросы анализа рынка и конкуренции отражены в научных трудах ряда исследователей в том числе: А. Маршаллем, Э. Хекшером, А. Алчинян, Т. Эггертсон,

Г. Демсец, И. Кирнцер, М. Портер, Г. Минцберг, Г. Хемел, Ф. Котлер. При этом в научной литературе не рассматривается проблема конкурентоспособности предприятий в условиях политической и экономической блокады государства.

Актуальность. Негативная политическая и экономическая ситуация, возникшая в начале 2014 года, сегодня привела к деградации всех отраслей в Донбассе, в том числе и молокоперерабатывающей. Производство молочной продукции на территории ДНР значительно сократилось и этим воспользовались зарубежные конкуренты, импортируя свою продукцию в республику. В результате проблема повышения конкурентоспособности отечественных предприятий обострилась. Переход к новой государственной валюте, а также ее девальвация привели к сокращению инвестиций и доходов предприятий. Большинство производителей молокопродукции оказались не готовы к подобным финансовым затруднениям и были вынуждены прекратить свою деятельность, что крайне негативно сказалось на показателях отрасли в целом. Для предприятий осуществляющих сегодня свою деятельность, в том числе и коммунального предприятия «Макеевский комбинат детского питания», проблема повышения конкурентоспособности стала особенно актуальной.

Цель. Провести анализ рынка молокопродукции в ДНР и определить основные направления повышения конкурентоспособности коммунального предприятия «Макеевский комбинат детского питания» (КП «МКДП»).

Изложение основного материала исследования. Анализ конкуренции в отрасли включает в себя исследование основных экономических показателей функционирования отрасли, сил конкуренции и конкурентных позиций соперничающих предприятий, а также основных факторов успеха, учет которых открывает перспективы улучшения собственной конкурентной позиции.

В связи с неблагоприятным финансовым положением сегодня большинству изготовителей сельхозпродукции, в том числе и производителям молокопродукции, не удастся реализовывать программы модернизации и интенсификации производства. На фоне удорожания ремонта и обслуживания импортного оборудования и увеличения издержек на корма, происходит снижение прочих составляющих себестоимости производства

всеми доступными способами. Это приводит к ухудшению условий содержания животных, снижению качества кормов, вследствие чего происходит сокращение молочной продуктивности коров и уменьшение поголовья молочного стада [1, с. 567].

Значительное уменьшение поголовья скота в ДНР, частично компенсируется увеличением надоя на 1 корову. Так, например, в 2017 г. надой молока в расчете на 1 корову составили 4897 кг, а в 2018 г. – 5233 кг., то есть надой выросли на 6,9% (на 336 кг). Тем не менее, надой молока имеют ярко выраженный сезонный характер. Это отражается на стоимости сырья для молокоперерабатывающих предприятий. Летнему периоду характерны высокие объемы предложения, а в зимний период предложение уменьшается, но стоимость сырья увеличивается. В 2018 г. цена на сырое молоко поднялась на 5,6% по сравнению с предыдущим годом с 19,6 руб./л. до 20,7 руб./л. (рис. 1).

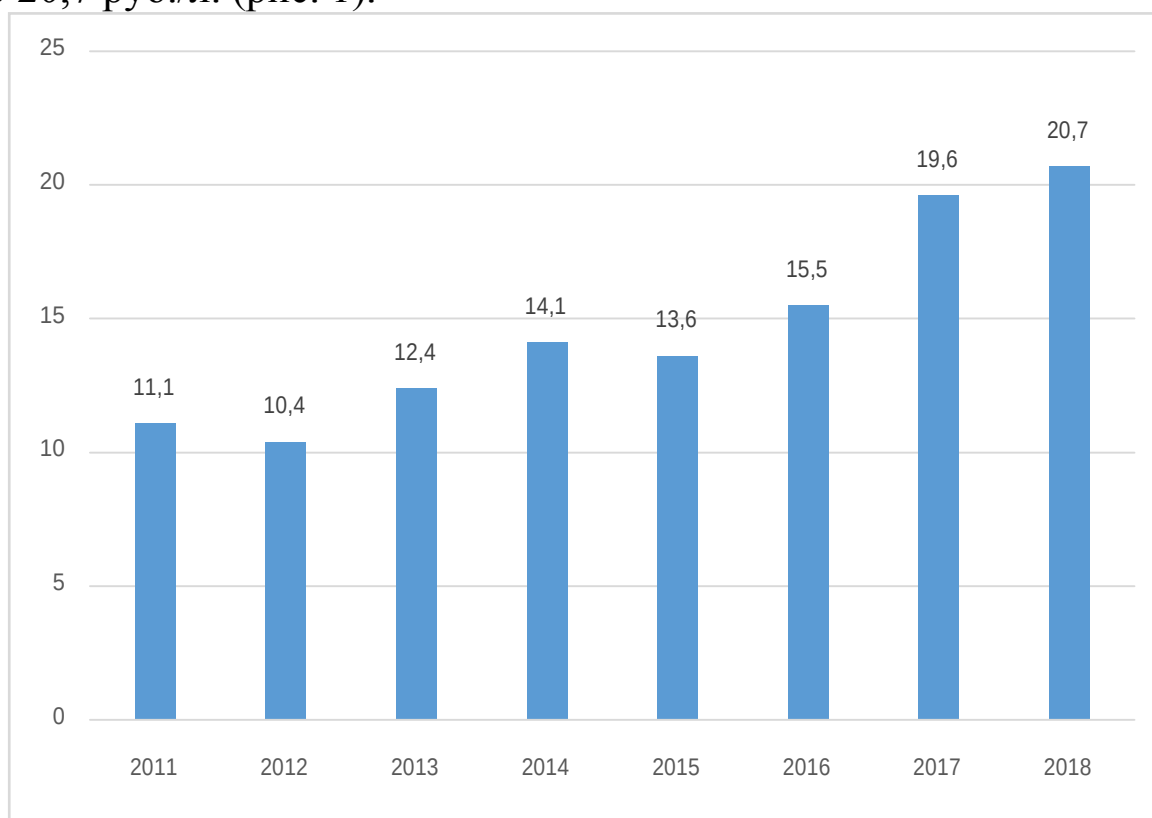


Рис. 1. Динамика цен закупки сырого молока, руб./л

На ценовую динамику молокопродукции оказывают большое влияние поставщики из ЛНР, России и Белоруссии. Средняя стоимость молока питьевого цельного пастеризованного 2,5-3,2% жирности составляет около 40 руб./кг (+0,2% за год), на масло сливочное – 337,9 руб./кг (+10% за год), на сыры твердые – 306,5

руб./кг (+0,2% за год). Средняя потребительская стоимость молока питьевого цельного пастеризованного 2,5-3,2% жирности составила 46,15 руб./кг (+3,9% за год), на масло сливочное – 384,3 руб./кг (+4% за год), на сыры сычужные твердые и мягкие – 416,1 руб./кг (- 1,8% за год).

В результате роста цен в ДНР существует тенденция к снижению потребления молочной продукции (рис. 2). За восьмилетний период самый низкий уровень потребления молочной продукции был в 2018 г., который составил 230 кг на человека в год, что на 90 кг меньше рекомендуемой медициной (гигиена питания) нормы потребления.

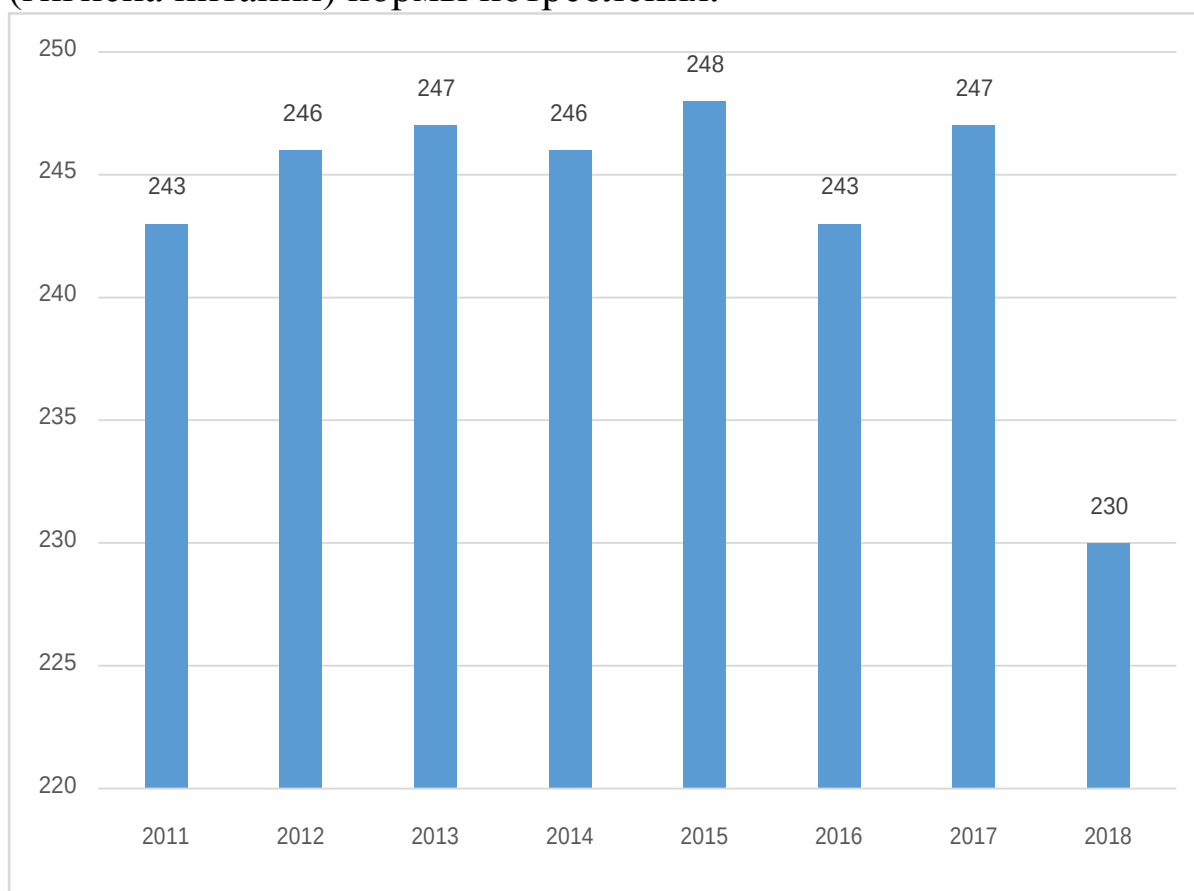


Рис. 2. Динамика потребления молочной продукции на душу населения, кг

На уровень потребления молочной продукции в Донбассе влияли и другие факторы. Например, в 2011 году причиной его сокращения стали отголоски мирового экономического кризиса и общий спад благосостояния населения, в 2016 – году аномально жаркие природно-климатические условия. Уменьшению потребления способствует повышение доли фальсификата на молочном рынке (по некоторым видам продукции составила 50%).

За январь – октябрь 2018 года объем ввоза пальмового масла вырос на 25,1% к аналогичному периоду 2017 года [2, 3].

В соответствии с данными главного управления статистики ДНР по состоянию на 1 января 2017 года на подконтрольной ДНР территории проживает 2306263 человек. Исходя из фактического потребления (230 кг) и нормы потребления молочных продуктов на человека в год (320 кг), потребляемый объем молокопродукции в ДНР составляет около 530,44 тыс. тонн при потенциальной емкости рынка 738 тыс. тонн. Таким образом, рынок молокопродукции ДНР загружен на 71,9% и его возможности не ограничены.

Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в ДНР предусмотрены мероприятия, нацеленные на увеличение конкурентоспособности республиканской молочной продукции в целях импортозамещения, что должно привести к увеличению потребления молока и молочных продуктов населением и улучшению в целом ситуации на рынке молокопродуктов [4, 5].

Согласно оценкам Минэкономразвития в 2019 году ожидается восстановление отрасли. В текущем году прирост изготовления сырого молока может составить около 0,3%, в 2020 – 0,6%, а в 2021 – 0,7%. Этому будет способствовать: восстановление темпов роста экономики; комплексное укрепление рубля; повышение загрузки мощностей перерабатывающих компаний; снижение доли ввоза молока и молочных продуктов в товарных ресурсах внутреннего рынка; увеличение покупательной способности денежных доходов населения.

В таких условиях рынка молокопродукции ДНР для повышения конкурентоспособности КП «МКДП» необходимо определить слабые и сильные стороны предприятия. Для этого целесообразно использовать PEST и SWOT анализ основных факторов внешней среды предприятия (табл. 1).

Для оценки каждого фактора используется следующая система шкал:

- 1) важность для отрасли:
3 – большая, 2 – умеренная, 1 – слабая;
- 2) влияние на организацию:
3 – сильное, 2 – умеренное, 1 – слабое, 0 – отсутствие влияния;
- 3) направленность влияния:

+1 – позитивная, (-1) – негативная.

Таблица 1

PEST-анализ КП «МКДП»

Факторы среды	Важность для отрасли	Влияние на организацию	Направленность влияния	Интегральная оценка
Демографические факторы				
Численность населения	3	3	+1	+9
Структура населения	1	1	+1	+1
Образ жизни населения	3	3	+1	+9
Экономические факторы				
Экономическая ситуация в стране	3	3	(-1)	(-9)
Уровень занятости	2	2	(-1)	(-4)
Платежеспособность населения	2	2	(-1)	(-4)
Инвестиционный климат	2	2	+1	+4
Уровень инфляции	2	2	(-1)	(-4)
Природные факторы				
Климатические условия	3	3	(-1)	(-9)
Экологическая ситуация	2	2	(-1)	(-4)
Политические факторы				
Изменение законодательства	3	3	(-1)	(-9)
Налоговая политика	2	2	(-1)	(-4)
Контроль качества товаров	3	3	+1	+9
Финансирование, гранты	2	3	+1	+6
Юридическая защищенность бизнеса	2	2	+1	+4
Технологические факторы				
Совершенствование технологий	3	3	+1	+9
Совершенствование технологий	3	3	+1	+9
Потенциальные возможности создания новых товаров	3	2	+1	+6
Культурные факторы				
Традиции	2	2	+1	+4
Мода и образцы для подражания	2	2	+1	+4

В результате составления профиля среды компании (табл. 1) были выявлены наиболее важные факторы, на которые КП «МКДП» следует обратить особое внимание.

Большое влияние на организацию оказывают демографические факторы, такие как: численность и образ жизни населения, от которых зависит объем целевого рынка, а, соответственно, и уровень потребления населением молочной продукции. Считается, что покупатели обладают большой силой, когда:

продукция стандартизирована и не дифференцирована;

покупатели нечувствительны к издержкам, связанным с заменой поставщиков;

от продукции отрасли не зависит решающим образом качество продукции у покупателей;

покупатели хорошо информированы о положении в отрасли.

Уровень доходов покупателей по-разному влияет на все виды молочной продукции. Так, при покупке молока, уровень дохода не важен, а сыры или творог позволяют себе целевые группы, имеющие в основном не менее среднего уровня доходов.

Негативное влияние на организацию оказывают некоторые экономические факторы такие как: платежеспособность населения, уровень инфляции, инвестиционный климат. Экономическая ситуация в стране оказывает значительное влияние на успешность деятельности организации. Например, во время кризиса появляются проблемы, связанные с неплатежеспособностью населения, увеличением стоимости закупки сырья и т.д., которые подрывают стабильность функционирования фирмы.

Среди политических факторов наибольшее влияние оказывают нововведения в законодательстве, которые могут иметь обременительное воздействие на организацию и привести ее к несоответствию новым требованиям, что негативно скажется на конкурентоспособности предприятия. А такой фактор, как контроль качества, позитивно сказывается на продаваемом товаре, не пуская на рынок фальсификаты.

Климатические условия являются также важным критерием, на который следует обратить особое внимание, поскольку от него зависит уровень производства молочной продукции.

Совершенствование новых технологий – залог обеспечения высокой конкурентоспособности продукции организации, потому данный критерий особо важен.

Для анализа сильных и слабых сторон КП «МКДП» выполнен SWOT-анализ.

Таблица 2

SWOT-анализ КП «МКДП»

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
- достаточные финансовые ресурсы; - хорошая репутация у покупателей; - использование только натуральных ингредиентов; - доступная цена; - постоянный контроль качества, высокое качество предлагаемой продукции.	- недостаточная известность компании на рынке; - относительно небольшой ассортимент продукции; - дефицит сырьевой базы; - низкая организация рекламной активности.
Возможности (O)	Угрозы (T)
- новые виды продукции; - новые технологии; - государственная поддержка; - рост рынка молочной продукции (для творожной, сырной и йогуртной продукции, мороженого) за счет развития импортозамещения.	- финансовый кризис в стране. - новые законодательные акты о производстве молочной продукции; - активность конкурентов;

На основе результатов анализа (табл. 2) установлено, что для повышения конкурентоспособности КП «МКДП» необходимо:

1. Расширить ассортимент продукции путем увеличения:

- количества линий;
- видов продукции;
- количества ее модификаций.

Следует учитывать, что расширение ассортимента увеличивает затраты на:

- разработку продукта;
- производство готовой продукции;
- ее хранение;
- транспортировку;
- продвижение товара.

2. Улучшить маркетинговую политику предприятия.

3. Расширить сырьевую базу путем поиска поставщиков из ближайшего зарубежья.

Список использованных источников

1. Ассэль Гэнри. Маркетинг: принципы и стратегии: Учебник для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 804с.
2. Барышев, А.Ф. Маркетинг: Учебник. – М.: Академия; Мастерство, 2012. – 356с.
3. Жуков Б.М. Маркетинг: Учебное пособие – М.: Академия 2012. – 440с.
4. Котлер, Роланд Бергер, Нильс Бикхофф. Стратегический менеджмент по Котлеру. Лучшие приемы и методы = The Quintessence of Strategic Management: What You Really Need to Know to Survive in Business. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 144с.
5. Котлер, Ф. Маркетинг, менеджмент: Пер. с англ. – СПб: Питер, 2011. – 520с.
6. Назайкин, А.Н. Медиапланирование: Учебник– М.: Эксмо, 2012. – 400с.
7. Портер Майкл Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / Портер Майкл. – М.: Альпина Паблишер, 2017. – 662 с.

УДК 339.138

**РОЛЬ МАРКЕТИНГА В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ И ЕГО
ВЛИЯНИЕ НА БИЗНЕС**

Шильцова А.М.

*магистрант кафедры маркетинга и логистики
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»*

Близкий Р.С.

д-р экон.наук, доцент

В данной статье рассматривается один из главных способов коммуникации, получения информации и выбора товаров – социальные сети, а также рассмотрена роль маркетинга в социальных сетях и его непосредственное влияние на эффективность бизнеса.

Ключевые слова: маркетинг, социальные сети, SMM-маркетинг, инструменты продвижения, интернет-маркетинг.

This article discusses one of the main ways of communication, information and product selection - social networks, and also considers

the role of marketing in social networks and its direct impact on business performance.

Keywords: *marketing, social networks, SMM marketing, promotion tools, internet marketing.*

В современных условиях позиции традиционных средств массовой информации как средства коммуникации между потребителем и производителем товара и услуги начали ослабевать. Одним из главных способов коммуникации, получения информации и выбора товаров стали социальные сети. Таким образом, современный маркетолог должен уметь воздействовать на данный канал маркетинговых коммуникаций с целью привлечения новых потенциальных потребителей. Однако, некоторые компании не применяют преимущества данного вида маркетинга.

Анализ последних публикаций. Данную проблему в своих работах рассматривали такие авторы как: Д.М. Халидов, Дж. Янч, И. Манн, Э. Серновиц, Л. А. Данченок, а также другие авторы. В связи с тем, что маркетинг в социальных сетях всё ещё развивается и данный тип маркетинга набирает всё большую популярность, рассмотрение данной темы является актуальным

Цель статьи: изучить роль маркетинга в социальных сетях и его непосредственное влияние на эффективность бизнеса.

Маркетинг в социальных сетях (Social Media Marketing (SMM)) это элемент комплекса интернет-маркетинга, который используется компаниями для повышения лояльности потенциальных клиентов и привлечения на сайт предприятия посетителей из среды социальных сетей и форумов, а также предполагает общение пользователей между собой и пользователей с представителями компании. В современных условиях SMM-маркетинг является практически неотъемлемой частью маркетинговой стратегии компаний. Современные поисковые алгоритмы учитывают так называемые социальные реакции: ссылки на ваш сайт в социальных сетях, количество подписчиков и другую активность пользователей. Таким образом, посредством SMM продвижение сайта компании можно значительно ускорить.

Одной из ключевых причин того чтобы компания присутствовала в социальных сетях является то, что пользователи независимо от того присутствует ли компания в социальной сети уже делятся своим потребительским опытом о данной компании и бренде. Таким образом, при помощи «сарафанного радио» бесконтрольно формируется имидж фирмы. При помощи

присутствия фирмы в социальных сетях можно быстро понять, какое общественное мнение сложилось о фирме и почему, далее можно максимально быстро скорректировать негативное мнение о фирме и это не повредит в дальнейшем имиджу фирмы.

SMM является одним из самых эффективных способов влияния и выявления общественного мнения. При помощи социальных сетей сотрудник, который занимается ведением их, может лично пообщаться с тем пользователем, который оставил негативный комментарий о продукте фирмы и выяснить причину данного негатива. Зачастую компании сталкиваются с негативом только заочно, например, видя результаты анкетирования, то есть компания не может вступить в контакт конкретно с человеком, у которого сложилось негативное мнение о фирме, выяснить причину и каким-то образом устранить недовольство.

Также социальные сети широко используются как один из каналов продвижения и дальнейшей продажи продукции фирмы. Таким образом возможно за минимальные затраты познакомить большое число потенциальных покупателей с продукцией компании. Следует также отметить, что в социальных сетях в основном используется таргетированная реклама, то есть реклама показывается только целевой аудитории. Целенаправленность рекламы увеличивает

вероятность того, что в результате демонстрации рекламы совершится сделка купли-продажи [1, с. 112-116].

Для того чтобы SMM-маркетинг был эффективным и качественным, он должен соответствовать целому ряду весьма жестких требований, например: контент обязан быть интересным для потребителя, быть понятным, уникальным, информативным, должна быть правильно выбрана социальная сеть, ошибкой является удалять негативные комментарии и не взаимодействовать с аудиторией и т.д. В ином случае проводимая кампания не только не принесет результата, но может обернуться новыми сложностями и проблемами для продвигаемого бренда.

Одним из важнейших факторов успеха SMM является контент, размещаемый в социальных сетях и блогосфере. Необходимо следить, чтобы новостная лента была действительно интересна пользователям. Практика показывает, что наибольшим интересом со стороны аудитории социальных сетей пользуется развлекательный контент, провокационные публикации, полезные

советы. Таким образом, можно сделать вывод, что потенциальным потребителям, наверняка, не будет интересно читать только лишь новости фирмы. Для того что бы заинтересовать потребителя необходимо размещать интересный и полезный контент, а также проводить конкурсы.

Выделяют такие этапы внедрения SMM-маркетинга:

- определение целей;
- выбор социальной сети;
- выбор инструментов продвижения страницы в социальной сети;
- создание контента.

Цели проведения SMM, прежде всего, должны соответствовать тактическим и стратегическим целям компании, в то время как большое количество компаний ставит своей целью привлечение большего количества подписчиков, что может не повысить конкурентоспособность товара данной фирмы и не повлиять на объём продаж. Также многие компании занимаются развлечением своих подписчиков, забывая при этом про то, что SMM-маркетинг ставит своей целью продвижение товаров или услуг. Итак, цели SMM делятся на экономические и коммуникационные. К экономическим целям относят: повышение объёма продаж, снижение затрат на продвижение и завоевание доли рынка. К коммуникационным целям относят: информирование целевой аудитории, получение обратной связи от настоящих клиентов и перевод определённого числа клиентов в категорию лояльных. Цели должны быть выражены в конкретном числовом выражении, а также быть ограничены во времени и ресурсах.

Также важным является выбор нужной социальной сети. Ведь пользователи различных социальных сетей различаются по интересам, возрасту и виду деятельности. Соответственно им нужны разные товары и к ним нужен различный подход. Таким образом, мы можем сегментировать потребителей, и наш маркетинг будет более эффективным.

Социальная сеть «ВКонтакте» является одной из самых популярных в Европе, особенно она популярна среди русскоязычных пользователей. Данная социальная сеть была основана 10 октября 2006 года Павлом Дуровым. В феврале 2017 года главным исполнительным директором «ВКонтакте» стал

Андрей Рогозов. По данным на август 2017 среднесуточная аудитория составляет более 80 миллионов посетителей, зарегистрировано более 460 миллионов пользователей. По данным SimilarWeb на сентябрь 2017 года «ВКонтакте» занимал 7 место по популярности в мире [2]. Основными пользователями данной социальной сети являются лица от 18 до 30 лет, к ним относятся студенты и специалисты. Половая структура пользователей состоит поровну из мужчин и женщин. Данная аудитория предпочитает лайкать животных и смешные картинки, без глубокого социального подтекста. Продвижение происходит через группы, публичные страницы и мероприятия. Среднее время в социальной сети – 39 минут. Так же основными интересами пользователей данной социальной сети являются: общение, музыка, спорт, кино и игры. Здесь активно применяются конкурсы за репост, продаются молодёжные товары и услуги такие как: косметика, одежда, обувь, аксессуары, хэндмэйд, эко-товары, услуги фотографа, парикмахера, маникюр и т.д.

Социальная сеть «Одноклассники» была запущена 26 марта 2006 года, автором является Попков Альберт Михайлович. По данным собственной статистики сайта на 2017 год зарегистрировано более 330 миллионов пользователей. Посещаемость сайта — более 71 миллиона посетителей в месяц [2]. Пользователи социальной сети «Одноклассники» это в основном лица от 25 до 44 лет, которые являются специалистами и руководителями. Половая структура пользователей состоит в основном из женщин. Однако аудитория данной социальной сети не обладает высокой платежеспособностью. Продвижение продукции в основном происходит через группы. Среднее время, которое проводят пользователи, проводят в данной социальной сети – 32 минуты. Основными интересами пользователей является: общение, онлайн-игры, заработок в интернете и потребительские товары. В данной социальной сети применяются творческие конкурсы, спросом пользуются: товары для дома, для детей, потребительские товары и т.д.

Социальная сеть «Facebook» является на данный момент самой популярной и посещаемой в мире. Данная социальная сеть была основана 4 февраля 2004 года Марком Цукербергом. На июнь 2017 года аудитория Facebook составила 2 миллиарда пользователей – это те, кто заходил на сайт хотя бы раз в месяц или

за указанный промежуток времени был зафиксирован с помощью кнопки Like и следящих cookie.[2] Большая часть аудитории данной социальной сети это лица от 18 до 35 лет. Половая структура пользователей состоит практически поровну из мужчин и женщин, существует небольшое превосходство по численности среди пользователей женщин. Это более серьёзная аудитория, так как пользователи там предпочитают обсуждать сложные вопросы мировой политики и экономики, так же пользователи интересуются автомобилями, банковскими услугами и развлечениями. Преимуществом данной социальной сети является так же то, что при помощи размещения рекламы в ней можно повысить осведомлённость о своём продукте не только в странах СНГ, но и за его пределами. Продвижение продукции компании в данной социальной сети происходит при помощи создания страницы компании, от имени которой далее проводятся публикации. Среднее время, которое проводят пользователи в данной социальной сети – 35 минут. В данной социальной сети спросом пользуются: книги, бизнес-тренинги, товары для развлечений и т.д.

Социальная сеть «Instagram» была основана 6 октября 2010 года, авторами данной социальной сети являются Кевин Систром и Майк Кригер. На 2018 год число зарегистрированных пользователей составляет 1,1 млрд. человек [2]. Аудитория социальной сети «Instagram» в основном состоит из молодых женщин от 16 до 30 лет. Быстро развивающийся сервис для публикации изображений, фотографий и небольших видео. Подходит любому бизнесу, в котором есть визуальный товар или услуга. В среднем пользователи в день проводят в данной социальной сети 15 минут. Интересами данной аудитории являются: товары для красоты, одежда, украшения, курсы и тренинги для женщин, которые и пользуются наибольшим спросом в данной социальной сети. Социальная сеть «Instagram» имеет множество преимуществ. Первым преимуществом данной социальной сети является возможность размещения фото, видео и текстового контента. При этом можно размещать видео разной длины: с посте длина видео до 1 минуты, в сторис – до 15 секунд, а в IGTV можно размещать видео даже часовой продолжительности. Вторым преимуществом является наличие сторис. Как и говорилось ранее, сторис это короткие видео продолжительностью до 15 секунд. Они являются очень удобными для размещения,

каких либо акций, спецпредложений или же осведомления потребителей о выходе нового продукта. Для компаний, работающих в сфере оказания услуг, данный инструмент помогает увеличить лояльность клиентов путём демонстрации процесса оказания услуги или же её результата. Особо важные сторис есть возможность закрепить в так называемые «вечные сторис» чтобы клиенты могли в любой момент их посмотреть и ознакомиться с деятельностью компании. Следующим преимуществом является появление в 2017 году такого инструмента как IGTV. Данный инструмент позволяет провести более детальную демонстрацию продукта или процесса оказания услуги, чем компания может развеять опасения клиента. И последним преимуществом «Instagram» является наличие прямых эфиров. «Instagram» один из первых применил данную функцию. С помощью данного инструмента компания может напрямую общаться с пользователями и в режиме онлайн отвечать на интересующие вопросы потенциальных клиентов [3; 4].

Для того чтобы обеспечить максимальный охват целевой аудитории необходимо вести аккаунты во всех социальных сетях сразу. Однако стоит учитывать то, что аудитории социальных сетей зачастую пересекаются так как многие пользователи зарегистрированы в нескольких социальных сетях одновременно. К тому же в каждой социальной сети человек ведет себя по-разному: в «Facebook» он потребляет один контент, а в «Instagram» он приходит совершенно за другим. Поэтому идеальным вариантом будет разный контент для разных социальных сетей.

Далее компании необходимо выбрать инструменты продвижения в социальной сети. Инструменты продвижения в социальной сети бывают трех типов в зависимости от их легальности: белые, серые и черные. Рассмотрим детально каждый тип.

К белым инструментам относят все официально разрешенные инструменты продвижения групп и страниц в социальных сетях. Таргетированная реклама, как правило, представляет собой маленькое объявление, состоящее из изображения и подписи к нему. При кликании на данное объявление пользователь перемещается на сайт компании или сообщество. Данная реклама показывается только целевой аудитории, что снижает издержки и повышает эффективность рекламного объявления. Следующим

инструментом является реклама в других сообществах и страницах социальной сети. Данный инструмент применяется широко почти в каждой социальной сети. Администраторы страниц и сообществ самостоятельно назначают цену рекламы. Также к белым инструментам относятся конкурсы, проводимые в рамках сообщества компании. SMM-маркетинг широко использует для привлечения пользователей различные конкурсы и акции. Этот способ отличается высокой эффективностью, так как стоимость конкурса в социальной сети не велика, а количество участников может быть практически неограниченным. Нельзя забывать и о таком преимуществе конкурсов в сети, как высокая скорость распространения информации. Одним из самых распространённых конкурсов в социальных сетях является конкурс репостов. Суть данного конкурса заключается в том, что подписчики репостят себе определённую запись группы, позже в определённый день выбирается определённое число победителей при помощи специальной программы. Это один из самых эффективных конкурсов, с помощью которого можно увеличить количество активных членов группы, стимулировать пользователей передавать информацию другим участникам сети, объединяя тем самым преимущества SMM-продвижения и вирусный маркетинг [5]. И, наконец, последним белым инструментом продвижения в социальной сети является общение с пользователями. Это наиболее трудоемкий и полезный способ. Данный инструмент позволяет лучше понять потребителя и завоевать его доверие.

Серые инструменты – инструменты продвижения групп и страниц, использование которых запрещают правила социальных сетей. Одним из инструментов является накрутка подписчиков. Применение данного инструмента является запрещённым во всех социальных сетях. Позволяет подняться в выдаче по поисковым запросам в социальной сети, но при этом существует высокая вероятность того, что администрация социальной сети заблокирует вашу страницу. Спам также запрещен правилами социальных сетей. Однако, применение данного инструмента продвижения может принести положительные результаты. Для этого просто надо отправлять рекламные сообщения только тем, кого может заинтересовать ваше предложение. Количество позволяемого спама в различных социальных сетях различно. Так, например, в социальной сети «ВКонтакте» можно сделать рассылку из 20

сообщений в день, а в «Instagram» есть возможность рассылать по 10 сообщений каждый час. За частый спам социальные сети применяют меры, которые могут грозить блокировкой аккаунта. Массфолловинг – подписка на кого-либо в социальной сети в надежде, что на вас подпишутся в ответ. Данный способ продвижения особенно распространён в социальной сети «Instagram». Так же в данной социальной сети распространён масслайкинг. Суть данного метода заключается в лайкании фотографий других пользователей, являющихся целевой аудиторией бизнеса, в надежде, что на вас подпишутся в ответ на данные действия. В осуществлении массфолловинга и масслайкинга в социальной сети «Instagram» помогают такие сервисы: «Tooligam.com», «Instaplus.me», «InstaSoft», «One Million Likes», «Beliked.ru».

Черные инструменты – те инструменты продвижения, которые запрещены не только социальной сетью, но и российским законодательством. Таковым является взлом страниц с последующей рассылкой спама [6].

Следующим шагом является создание контента. Выделяют такие виды контента: продающий, полезный и развлекательный. Рассмотрим каждый из этих видов. Продающий контент имеет цель продемонстрировать товар или услугу и простимулировать потенциальных потребителей к покупке. К нему относят: акции, распродажи, фото или видео процесса работы, используемых материалов, средств, сырья, фотографии и отзывы довольных клиентов, в сфере услуг могут использоваться так же фотографии самих специалистов, которые будут контактировать с клиентом. Задачей полезного контента является показать максимальный профессионализм и компетентность владельца бизнеса в своей области, увеличить доверие подписчиков и побороть возможные возражения. Такой контент должен нести пользу целевой аудитории. К нему относят: ответы на часто задаваемые вопросы, новинки индустрии, мнение на спорные темы, рассказ, о каком либо товаре или процедуре с указанием всех плюсов и минусов. К развлекательному же контенту относят: интерактивы, конкурсы, личные фотографии, а так же пожелания доброго утра, поздравления и тематический юмор. Для увеличения эффективности рекомендуется сочетать все эти виды контента в равном соотношении друг к другу.

Для создания успешного контента необходимо придерживаться следующих правил. Необходимо создавать такой контент, который пользователь захотел бы разместить на своей странице. Контент компании должен быть связан с продуктом, брендом или компанией и при этом интересовать целевого потребителя. Необходимо пользоваться той закономерностью, что человек делает репост записи тогда, когда она напоминает ему какую-либо ситуацию из его жизни или его самого. А репост в свою очередь является бесплатной рекламой для компании. Также необходимо брендировать графический контент и видео. Для узнаваемости графического контента и видео необходимо наносить на них торговую марку. Эффективным ходом в продвижении продукции может быть демонстрация нестандартного использования данной продукции. Комментарии о продукте или компании тоже могут являться положительным фактором. Это покажет, что компания открыта и чиста со своими клиентами и позволит изучить общественное мнение. Так же необходимо создать план размещения новых записей. Необходимо учесть, когда именно на протяжении дня, целевые потребители компании обычно посещают социальные сети. Но в любом случае публикацию новых записей необходимо делать не реже двух раз за сутки [7, с. 13-15].

Необходимо отметить, что маркетинг в социальных-медиа, является достаточно новым направлением продвижения бизнеса в сети с использованием клиенториентированного подхода. В связи с наблюдаемой тенденцией, что люди всё больше используют интернет для поиска информации и времяпровождения данный канал коммуникации с потребителем становится наиболее эффективным. Таким образом, присутствие компании в социальных сетях может выступать как конкурентное преимущество.

Быстрое развитие маркетинга в социальных сетях обеспечивается за счет того, что оно полностью соответствует современным реалиям рынка. Кроме того, нельзя не брать во внимание тот факт, что пользователями социальных сетей является огромное количество людей в разных городах и странах, благодаря чему информация между ними распространяется с высочайшей скоростью, что позволяет увеличить эффективность маркетинга.

Использование социальных сетей позволяет максимально полно обеспечить именно этот подход. В отличие от традиционной рекламы, для клиент ориентированного социальные медиа

первоочередной задачей является не привлечение клиента, а обеспечение коммуникации с целевой аудиторией [8, с. 6]

Вывод и рекомендации: Популярное в последнее время направление SMM-продвижение в социальных сетях – это долгосрочная инвестиция. Но именно этот процесс помогает сделать ваш бизнес ближе к людям и найти подход к клиентам там, где они проводят большую долю времени. Именно благодаря этому данный тип маркетинга начинает занимать одно из ключевых мест в маркетинговой стратегии компании. Таким образом, необходимо развивать это направление в компаниях для повышения объёма продаж, узнаваемости компании среди потенциальных потребителей и улучшения имиджа компании.

Список использованных источников

1. Интернет-маркетинг: тексты лекций / сост. М.В. Короков, Д.А. Жук. – Минск: БГТУ, 2011. – 154 с.
2. Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://ru.wikipedia.org>.
3. Конспект экономиста [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://konspekts.ru>.
4. Д.М. Халидов, Маркетинг в социальных сетях: М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013, - 201 с.
5. Новосёлофф. ТВ [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://novoseloff.tv>.
6. Как зарабатывать.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://kakzarabativat.ru>.
7. Д. Каплунов, Контент маркетинг и рок-н-рол. Книга муза для покорения клиентов в интернете: М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 346 с.
8. Е.М. Ожерелова, Эффективность SMM как коммуникационной технологии / Е.М. Ожерелова // Бенефициар: сб. науч. статей – Кемерово. – 2016. – С. 6-8.

УДК 658.1; 658.115

ПРИНЦИПЫ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ГОСУДАРСТВЕННЫХ СТРУКТУР

Балытникова А.П.,

магистр кафедры финансов,

Фомина Е.А.,

к.э.н., доцент, доцент кафедры финансов

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

В статье рассматриваются актуальные вопросы развития принципов финансового менеджмента государственных структур и их применения в современных экономических условиях Донецкой Народной Республики.

Ключевые слова: *финансовый менеджмент, принципы финансового менеджмента, государственные структуры, управление финансами.*

This article discusses current issues relating to the principles of financial management of state structures and their application in the current economic conditions of the Donetsk People's Republic.

Keywords: *financial management, principles of financial management, state structures, financial management.*

Понимание принципов финансового менеджмента является необходимым условием развития предприятий всех форм собственности. На современном этапе существует множество работ, посвященных принципам финансового менеджмента частных предприятий, однако тема, касающаяся принципов финансового менеджмента государственных структур, является менее исследуемой. Принципы финансового менеджмента в своих трудах исследовали такие отечественные ученые как: Бланк И.А. [1], Бочаров В.В. [2], Ващенко Т.В. [3], Загородников С. В. [4], Ковалев В.В. [5], Романовский М.В., Вострокнутова А.И. [6], Ендовицкий Д.А. [7], Поляк Г.Б. [8], Белолипецкий В.Г. [9], Лобанова А.А., Чугунова А.В. [10]. Несмотря на значительное количество научных работ, недостаточно исследованным и обоснованным остается вопрос развития принципов финансового менеджмента, подходящих для применения в государственных структурах.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что за время становления Донецкой Народной Республики в период с 2014 года по

настоящее время было национализировано 41 предприятие, среди которых: филиал «Металлургический комплекс» ПАО «Донецксталь» – металлургический завод, ЧАО «Макеевкокс», ПАО «Ясиновский коксохимический завод», ЧАО «Енакиевский металлургический завод», Макеевский филиал ЧАО «Енакиевский металлургический завод», ПАО «Харцызский трубный завод», ПАО «Концерн Стирол» и др. В этой связи и появилась потребность в обновлении принципов финансового менеджмента государственных структур, так как множество из них были разработаны для других условий деятельности. Государственные структуры на современном этапе нуждаются в эффективном финансовом менеджменте, который будет соответствовать современным условиям деятельности.

Целью данной работы является исследование и дальнейшее развитие принципов финансового менеджмента, соответствующие современным условиям деятельности государственных структур.

Финансовый менеджмент – процесс управления денежным оборотом, формированием и использованием финансовых ресурсов предприятий. Финансовый менеджмент играет большую роль в деятельности любой организации, так как от него зависит не только ее прибыльное существование, но и деятельность организации в целом. Особенно он важен для государственных структур, так как эффективная деятельность данных организаций является основанием успешной деятельности предприятий и домохозяйств.

Проанализировав систему финансового менеджмента государственных структур Донецкой Народной Республики, можно сделать вывод, что в большинстве случаев принципы, методы и инструменты финансового менеджмента не соответствуют современным условиям деятельности. Национализированные предприятия в своем большинстве используют те принципы финансового менеджмента, которым они следовали до национализации, что является неправильным, так как эти принципы не учитывают особенности финансового менеджмента государственных структур и современные условия деятельности.

Вместе с тем, становление экономики Республики нуждается в модернизации финансового менеджмента государственных структур.

С целью изучения методологических вопросов, затрагивающих уточнение принципов финансового менеджмента государственных структур с учетом нынешних тенденций, необходимо прибегнуть к историческим источникам понятия, а кроме того, к сравнительному анализу ключевых принципов финансового менеджмента.

Принцип (от лат. *prīncipium* – начало, основа) – это основное,

исходное положение какой–либо теории, учения, науки, теоретической программы, организации какой–либо системы [3].

В рамках основополагающих школ управленческой мысли были сформированы ключевые теоретические подходы в отношении принципов управления:

- 1) подход научного управления (1885–1929 годы);
- 2) административный подход (1930–1950 годы),
- 3) подход с точки зрения человеческих отношений (1930–1950 годы) и науки о поведении (1950 год по настоящее время),
- 4) количественный подход (1950 год по настоящее время).

Благодаря работе «Принципы научного управления» Ф. Тейлора основателя школы научного управления, менеджмент был признан наукой и независимой сферой научных исследований. Этой школой были выделены двенадцать принципов производительности, которые стали основой для принципов финансового менеджмента, главными из которых считаются:

- установка цели, равно как исходный пункт управления;
- совершенствование процесса управления на основе советов профессионалов;
- дисциплина, обеспечиваемая точной регламентацией работы людей, контролем за ней и своевременным поощрением;
- полный и постоянный учет [3].

Классическая административная школа управления выработала четырнадцать принципов управления, в числе которых: единство управления; справедливое поощрение сотрудников; инициативность; стабильность полномочий; корпоративный дух.

Методологические принципы маржиналистской теории, в основе которой лежат равновесный подход, экономическая целесообразность, предельный анализ, математизация стали основой многих теоретических концепций практических экономических наук, в числе которых и финансовый менеджмент.

В странах СНГ организация управления финансами прошла продолжительный путь развития, отличающийся от других стран, прежде нежели начали применяться современные принципы финансового менеджмента. Это путь от административно–командной системы к переходу к рыночным взаимоотношениям, который сопровождался значительным преобразованием финансовой системы, отделением управления финансами на уровне государства от финансов предприятий, привел к значительной трансформации принципов финансового менеджмента.

В современной экономической литературе определение принципов

финансового менеджмента неоднозначно.

В табл. 1 систематизированы принципы финансового менеджмента, выделяемые авторами:

общесистемные, которые не зависят от специфики системы управления, сферы деятельности объекта управления и присущи абсолютно всем без исключения системам управления;

специальные принципы системы финансового управления, которые зависят от конкретной функциональной области управления;

принципы, характеризующиеся с позиций исходных положений науки финансового менеджмента или ее основных понятий.

Таблица 1

Принципы финансового менеджмента

№ п/п	Принцип	Автор							
		Белопещный В.Г.	Бланк И.А.	Бочаров В.В.	Ендовицкий Е.А.	Загородников С.В.	Ковалев В.В.	Поляк Г.Б.	Романовский М.В., Вострокнутова А.И.
1	ориентации на стратегические цели предприятия	+	+	+	+	+			
2	взаимосвязи с общей системой управления	+	+	+	+	+			
3	планирования								+
4	рациональности				+	+	+	+	+
5	учета факторов риска при принятии решений			+	+			+	
6	последовательности принимаемых решений				+				
7	высокого динамизма финансового менеджмента		+	+		+			
8	гибкости управления финансами								+
9	комплексного характера формирования управленческих решений		+	+		+			
10	многовариантности подходов к разработке отдельных управленческих решений	+	+	+	+	+			
11	постоянного баланса доходов и расходов	+						+	
12	вознаграждаемости и стимулирования				+		+		
13	финансового контроля							+	

Составлено автором на основе: 1–2; 4–9.

Анализ литературных источников выявил то, что у многих авторов есть подобные принципы, как взаимосвязь с единой системой управления, альтернативность и комплексность принимаемых финансовых решений. Вместе с тем, сущность отмеченных подобных принципов не всегда трактуется однозначно.

Так, Ендовицкий Е.А. выделяет принцип последовательности принимаемых решений. Этот принцип является недооцененным другими учеными, так как правильная последовательность принимаемых решений может экономить время и средства в процессе достижения поставленной цели.

Также преимуществом данного принципа является то, что он универсален и подходит для тех предприятий, которые ограничены в свободе деятельности (государственные предприятия). Также автор считает, что комплексность – это глобальность исследования явлений и действий, распознавание условий влияния, соединение различных функций (планирование, прогнозирование, мотивирование, учет, анализ и контроль) [7].

Такого рода аспект в наибольшей степени схож с трактовкой общесистемного принципа комплексности в рамках методологии науки управления разными системами, таким образом, это подразумевает присутствие полного набора функций управления. Вместе с этим, он никак не отображают нацеленности управления финансами на конечный результат финансовой деятельности.

Бланк И.А., раскрывая систематический характер развития управленческих решений в сфере формирования, распределения и использования финансовых ресурсов и организации денежного оборота, акцентирует внимание на их теснейшей связи, а кроме того отмечает их в ряде ситуации двойственное влияние на итоги финансовой деятельности [1]. В результате предполагается рассматривать финансовый менеджмент как единую управляющую систему, обеспечивающую исследование взаимосвязанных управленческих решений, каждое из которых вносит собственный вклад в эффективность финансовой деятельности.

В отношении принципа связи с общей системой управления следует отметить то, что одни авторы акцентируют внимание на связи финансового менеджмента с производственным менеджментом, инновационным менеджментом, менеджментом персонала и иными многофункциональными видами менеджмента [3; 4]; прочие определяют финансовый менеджмент как компонент единой системы управления [7].

Белолипецкий В.Г. отмечает значимость финансового менеджмента в системе организации и определяет первостепенную значимость финансовой функции организации вследствие устремленности её деятельности на конечный финансовый результат [9].

Современные принципы финансового менеджмента выдвинули в состав приоритетных течений финансовой деятельности оперативное управление денежными потоками, финансовое планирование, постановку системы бюджетирования, исследование и управление инвестиционными

программами. В этой связи основные принципы финансового менеджмента начали расширяться с помощью следующих конкретных принципов:

финансовое планирование (принцип единства планируемой деятельности; координация и непрерывность планирования; гибкость; доходность инвестиций; балансирование рисков; адаптация к потребностям рынка; предельная доходность);

бюджетирование финансовых потоков (принцип бизнес–единицы, т.е. разумная детализация и учет финансовой структуры; сбалансированность финансовых показателей; обоснованность и реальность; разделение ответственности; гибкость и маневренность; ориентация на мировые стандарты, эффективность затрат; непрерывность бюджетирования);

разработка инвестиционной стратегии;

сочетание перспективного, текущего и оперативного контроля;

ориентация на стиль стратегического управления, финансовой гибкости и альтернативности;

принцип минимизации финансового риска.

Рассмотренные принципы финансового менеджмента, их трактовка различными учёными, отражают современные тенденции финансового менеджмента для предприятий различных форм собственности, однако не все они подходят для финансового менеджмента государственных структур.

Современный финансовый менеджмент государственных структур обладает рядом особенностей:

деятельность предприятия государственной формы собственности является весьма ограниченной, рамками в которые ставит его государство, предприятие не может самостоятельно расширять сферу деятельности, устанавливать цены на свою продукцию и т.д.;

в отличие от частных предприятий, у государственного предприятия целью существования не всегда является получение прибыли;

предприятие может финансироваться за счет средств бюджета, возможная прибыль не остается в распоряжении предприятия, а поступает в бюджет;

на предприятиях государственной формы собственности осуществляется всесторонний контроль государства за рациональным и экономичным расходованием средств.

Для современного финансового менеджмента государственных структур, сосредоточенного на обеспечении стабильности и эффективности деятельности, наиболее оптимальным является комплекс принципов, учитывающий особенности финансового менеджмента государственных структур.

Концептуальный подход к формированию принципов финансового

менеджмента государственных структур представлен на рис. 1.



Рис. 1. Концептуальный подход к формированию принципов финансового менеджмента государственных структур

Вместе с указанными ранее принципами особое внимание заслуживает содержательная интерпретация последующих положений

финансового менеджмента:

системность, показывающая финансовый менеджмент в качестве общего целого – неотъемлемой составляющей концепции наиболее высокого уровня, в которой финансовый менеджмент взаимодействует с иными подсистемами [7];

научность, означающая применение современного научного инструментария с целью объяснения финансово–инвестиционных заключений с позиции увеличения производительности реализуемых мероприятий и уменьшения риска [7];

устремленность в перспективу, что предполагает учет фактора времени и риска в абсолютно всех финансовых решениях [9];

экономическая результативность, заключающаяся в том, что затраты по формированию и поддержанию концепции управления финансами обязаны быть экономически оправданными [7].

Использование комплекса данных принципов позволит повысить эффективность финансового менеджмента государственных структур, так как каждый принцип направлен на его совершенствование, и учитывает его особенности и современные тенденции.

Финансовый менеджмент государственных структур на современном этапе должен основываться на ряде принципов, которые должны повышать эффективность деятельности предприятия, тем самым обеспечивать длительное и стабильное функционирование на базе эффективной системы своевременных действий и увеличения конкурентоспособности продукции или услуг.

Таким образом, в системе финансового менеджмента государственных структур уместно применять принципы организации управления финансами в теориях, концепциях и модификациях классического финансового менеджмента, а также применять инновации в данной сфере, так как с развитием государств и предприятий развивается и совершенствуется финансовый менеджмент и новые условия требуют современных подходов к деятельности. Также следует отметить, что государственным структурам следует руководствоваться тенденциями современного финансового менеджмента, и принципы, выведенные в данной статье и их трактовка предназначены для того, чтобы оптимизировать финансовый менеджмент государственных структур на современном этапе развития Донецкой Народной Республики.

Список использованных источников

1. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Омега-Л, 2011. – 592 с.

2. Бочаров, В.В. Финансовый менеджмент. – СПб.: Питер, 2011. – 224 с.
3. Ващенко, Т.В. Поведенческие финансы – новое направление финансового менеджмента. История возникновения и развития. – Спб.: Питер, 2009. – 244 с.
4. Загородников, С.В. Финансовый менеджмент. – М.: КНОРУС, 2015. – 58 с.
5. Ковалев, В.В. Курс финансового менеджмента: учеб. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 448 с.
6. Корпоративные финансы: Учебник для вузов / Под ред. М.В. Романовского, А.И. Вострокнутовой. – СПб.: Питер, 2011. – 592 с.
7. Финансовый менеджмент: учебник / Ендовицкий Д.А., Щербакова Н.Ф., Исаенко А.Н. и др.; под общей ред. Д.А. Ендовицкого. – М.: РидГрупп, 2011. – 800 с.
8. Финансовый менеджмент Учебник для вузов / Под ред. акад. Г.Б. Поляка. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИДАНА, 2008. – 527 с.
9. Финансовый менеджмент: учебное пособие / В.Г. Белолипецкий. – М.: КНОРУС, 2008. – 448 с.
10. Энциклопедия финансового риск-менеджмента/ под ред. А.А. Лобанова, А.В. Чугунова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2013. – 878 с.

УДК 336.221

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Вартанян Д.А.,

студент кафедры учета и аудита,

Верига А.В.,

д.э.н., доцент, профессор кафедры учета и аудита,

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой народной республики»,

Рассмотрены основные проблемы развития и недостатки существующей системы налогообложения в Донецкой Народной Республике с целью поиска путей её совершенствования. Проанализированы характерные особенности взимания налогов в Донецкой Народной Республике, выполнена сравнительная характеристика налоговых систем таких государств, как Украина, Российская Федерация, Республика Беларусь и Республика Польша.

Обоснована необходимость развития системы налогообложения в Донецкой Народной Республике, проанализирована её направленность с экономической и политической точек зрения, предложены методы улучшения.

Ключевые слова: налог, налогообложение, налоговая система, налогоплательщик, ставка налога, учёт налогов, расчеты с бюджетом.

The main problems of development and disadvantages of the existing tax system in the Donetsk People's Republic with the aim of finding ways to improve it are considered. The characteristic features of tax collection in the Donetsk People's Republic are analyzed, the comparative characteristics of the tax systems of such countries as Ukraine, the Russian Federation, the Republic of Belarus and the Republic of Poland are carried out. The necessity of the development of the tax system in the Donetsk People's Republic has been substantiated, its focus has been analyzed from an economic and political point of view, and methods for improvement have been proposed.

Keywords: tax, taxation, tax system, taxpayer, tax rate, tax accounting, budget calculations.

Постановка проблемы: В современных условиях эффективность налоговой системы каждого государства определяется не только ставками налоговых платежей, но и социальными мероприятиями, направленными на стимулирование и поддержку субъектов хозяйствования, больших и малых. Мировая практика свидетельствует, что основой надежности налоговой системы служит баланс во внешнем и во внутреннем положении и устройстве того или иного государства. Проблема недостаточного уровня качества её функционирования связана с отсутствием действенной взаимосвязи между субъектами предпринимательства и государством, законодательно регулирующим все подлежащие уплате налоги и сборы. Для Донецкой Народной Республики (далее – ДНР) эта проблема усугубляется политической нестабильностью и не признанностью государства.

На данный момент в ДНР существует ряд проблем, связанных с функционированием налоговой системы, подлежащих рассмотрению и разрешению, как на законодательном уровне, так и де-факто. Помимо этого, очевидна потребность в применении государственного аудита для контроля использования бюджетных средств, благодаря чему возможно определить, позволяет ли действующая система налогообложения аккумулировать необходимые доходы и обеспечивать расходы государства.

Целью статьи является исследование существующей налоговой системы ДНР, её критический анализ, сравнение особенностей со странами-соседями и разработка рекомендаций по совершенствованию. Под совершенствованием понимаем улучшение механизмов налогового стимулирования для развития различных отраслей и сфер деятельности, а

также оптимизации государственного регулирования деятельности хозяйствующих субъектов.

Изложение основного материала. С развитием экономики в ДНР возникла необходимость разработки собственного налогового законодательства, которое бы учитывало специфику региона и текущий момент. В 2015 году был принят Закон ДНР «О налоговой системе», в котором приведено четкое определение понятия «налог». Под ним понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый в соответствующий бюджет с плательщиков налогов, в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежными средствами, в целях финансового обеспечения деятельности ДНР [1, статья 12].

В настоящее время налоговая система ДНР находится в стадии становления, что подтверждается внесением существенных и частых правок в налоговый закон и подзаконные акты. Исследование механизма её функционирования необходимо для обеспечения наполнения бюджета в условиях существенной перестройки структуры экономики республики, и при этом – повышения прозрачности, упрощения изъятия налоговых сумм и поиска путей её дальнейшего совершенствования.

Налоговая система в любом государстве выполняет ряд функций, основными из которых являются следующие:

- фискальная – благодаря ей происходит установление и укрепление финансовых ресурсов государства;
- распределительная – заключается в перераспределении налогового бремени слабых категорий граждан более сильным;
- регулирующая – обеспечивает важные аспекты налоговой системы путём изменения механизмов налоговых отчислений, введением льгот и освобождений;
- контрольная – с её помощью государство осуществляет контроль над полнотой и своевременностью налоговых отчислений в бюджет.

Ныне действующая система налогообложения теряет характер регулятивного инструмента и приобретает характер чисто фискального, принудительного и достаточно жесткого инструмента изъятия финансовых ресурсов у субъектов хозяйствования и домашних хозяйств [2, с. 99].

Существуют внутренние и внешние проблемы развития налоговой системы ДНР. Характерные для сегодняшнего дня проблемы для действующей системы налогообложения ДНР приведены на рис. 1.

Если рассматривать сложившуюся ситуацию с политической точки зрения, можно сделать вывод, что политика ДНР направлена на интеграцию с Российской Федерацией (далее – РФ), однако система

бухгалтерского учета в республике основана на украинском законодательстве [3]. Переход на новую систему налогообложения чреват возникновением трудностей для неподготовленных к новой среде специалистов и может привести к ошибкам при составлении налоговой отчетности.



Рис. 1. Проблемы, характерные для действующей системы налогообложения ДНР

Несмотря на принятый Закон ДНР «Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов» [4] можно заметить, что многие субъекты малого предпринимательства были не в состоянии своевременно и в полном объеме погасить свои налоговые обязательства, в связи с чем им приходилось завершать свою деятельность. Это может говорить о возможном наличии определенных нарушений в налоговой сфере. Помимо этого, функции налоговой системы не осуществляются в необходимой для государства мере, в связи с чем отсутствует перераспределение налоговых отчислений и наличие льгот для субъектов предпринимательства, что в итоге препятствует развитию субъектов предпринимательской деятельности и вынуждает их умышленно скрывать налогооблагаемые суммы, подлежащие к уплате в бюджет.

Массовость субъектов малого предпринимательства говорит о преобладании упрощенной системы налогообложения, выбор которой

зависит от количества работников и сумм дохода, полученного за отчетный период. В связи с отсутствием прежнего числа крупных транснациональных компаний и сложностей развития в условиях стагнационной экономики, налоговые поступления в бюджет ДНР существенно сократились по сравнению с довоенным периодом. Однако, за 2017 г. всё-таки обеспечен прирост налоговых, неналоговых поступлений и единого социального взноса от сферы бизнеса по сравнению с аналогичным периодом 2016 г. на 22,4 %. Положительной динамике поступлений за указанный период способствовало, в том числе, увеличение количества налогоплательщиков на 5,9 % (юридических лиц – на 4,4 %, физических лиц – на 6,0 %) [5, с. 79].

Осуществление запрещенной Законом «О налоговой системе» [1, статья 239] деятельности субъектов предпринимательства также является значимой проблемой для налогообложения в ДНР. Теневой бизнес наносит существенный ущерб, как законным производителям того или иного вида продукции, так и бюджету региона. Кроме этого, теневое налогообложение поглощает определенную долю общего налогооблагаемого дохода в бюджет ДНР.

Внешние проблемы носят косвенный характер, прямо не влияя на структуру бюджета, однако их решение поможет облегчить ведение налогового и бухгалтерского учета и найти пути новых источников поступлений в бюджет ДНР.

Осуществление санкций в отношении лиц–нерезидентов связано с внутренней проблемой экономического устройства государства и сложной политической ситуаций, в связи с чем иностранные субъекты предпринимательства из-за санкций и штрафов завершают свою деятельность на территории ДНР, что болезненно отражается на поступлениях в бюджет республики.

Для нахождения возможностей совершенствования существующей налоговой системы и порядка расчетов с бюджетом необходимо учитывать не только текущую реальную экономическую и политическую ситуацию в государстве, но и опыт других государств–соседей, таких, как Украина, РФ, Республика Беларусь и Республика Польша. Сравнительная характеристика налоговых систем государств приведена в таблице 1.

Для сравнения также можно рассмотреть определенные особенности налоговой системы Приднестровской Молдавской Республики, т.к. политическое состояние данного государства приближено к состоянию ДНР. Налоговая система указанной республики насчитывает около 23 различных налогов и сборов. Несмотря на то, что данные платежи увеличивают приток денежных средств в казну государства, увеличение количества налогов и сборов в ДНР может увеличить налоговое бремя для

налогоплательщиков и привести к определённым финансовым трудностям, в особенности для малого бизнеса.

Таблица 1

Сравнительная характеристика налоговых систем

Критерий/ Государство	ДНР	Украина	РФ	Республика Беларусь	Республика Польша
Тип налоговой системы	Смешанная				
Количество взимаемых налогов и сборов	17 [1]	13 [6]	15 [7]	19 [8]	13 [9]
Способы взимания налоговых сумм	–кадастровый –на основе декларации – у источника				
Виды налоговых льгот	–	–на прибыль –на землю –на НДС	Представлены в виде: –изъятий –скидок –освобождений	на единый налог	– на детей – на доходы за границей – на интернет
Внутренний государственный долг*	Информаци я отсутствует	28,5 млрд. долл. [10]	138,9 млрд. долл. [11]	4,1 млрд. долл. [12]	Информация отсутствует
5. Ставки основных налогов:					
на доходы физических лиц	13%	15–17%	13%	16%	32%
на прибыль	20%	18%	20%	18%	19%
на добавленную стоимость	нет	20%	20%	20%	23%
с оборота	1,5%	нет	нет	нет	нет

8*В пересчете по текущему курсу Центрального банка каждого из государств на 01.04.2019

Анализ данных таблицы позволяет сделать вывод, что налоговая система ДНР имеет наибольшее сходство с налоговой системой РФ. Что касается различий в налоговом учете, ситуация усложняется непризнанностью ДНР в качестве самостоятельного государства и отсутствием должного количества внешних инвестиций. Несмотря на то, что субъекты хозяйствования ведут бухгалтерский учет, используя счет 64 «Расчеты по налогам и платежам», который соответствует украинскому плану счетов бухгалтерского учёта, а политика ДНР основывается на большинстве позиций политики РФ, то необходимо учитывать сложившееся политическое и экономическое положение ДНР.

Можно предположить, что в связи с экономическим и политическим сходством интересов ДНР и РФ, необходимо создавать новые механизмы учета расчетов с бюджетом. Среди возможных вариантов улучшения существующих механизмов бухгалтерского учета может быть введение собственного плана счетов. Кроме того, существует вероятность использования плана счетов бухгалтерского учета РФ – это также упростит

сверку расчетов между субъектами хозяйствования ДНР и РФ, проведение аудита и т.д.

Необходимо отметить тот факт, что на данный момент в ДНР не предусмотрены механизмы учета и взыскания налога на добавленную стоимость, взимание которого регулируется в странах–соседях. В связи с развитием экономики, внедрение налога на добавленную стоимость в ДНР в той стоимостной ставке, которая закреплена в российском законодательстве, нецелесообразно и приведет к стагнации экономики.

В случае, если интеграционный процесс будет уверенно продолжаться, а количество инвесторов увеличится, то ориентируясь на систему РФ, налоговая система ДНР может быть скорректирована без существенных потерь для субъектов предпринимательства. Таким образом, это поможет привлечь дополнительные инвестиционные вложения, укрепить общее экономическое положение ДНР, улучшить налоговую систему государства и укрепить процесс интеграции с РФ.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. По результатам анализа налоговых систем Украины, РФ, ДНР, Республики Беларусь и Республики Польша можно сделать вывод, что наиболее значимой для дальнейшего изучения и исследования является налоговая система РФ. Это связано с тем, что в связи сложившейся экономической и политической ситуацией, целесообразно ориентироваться на интеграционный процесс во всех его аспектах, включая налоговую систему и налоговое законодательство. Кроме этого, необходимо, чтобы система налогового учета в ДНР была скоординирована с международными стандартами учета, что позволит совершить уверенный шаг в сторону взаимодействия с мировым экономическим сообществом в целом.

Список использованных источников

1. О налоговой системе [электронный ресурс]: закон Донецкой Народной Республики, [принят Народным Советом ДНР 25.12.2015 (Постановление № 99–ІНС).] – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakon-onalogovoj-sisteme-donetskoj-narodnoj-respubliki/>.

2. Верига, А.В. Развитие нормативно–правового обеспечения учета расчетов по налогам и сборам в Донецкой Народной Республике / А.В. Верига, Л.Е. Екимова // Методологические и организационные аспекты функционирования и развития социально–экономической системы: сб. матер. Междунар. науч.–практ. конф. проф.–препод. сост., 2–3 ноября 2017 г, г. Донецк / ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк: ДонАУиГС, 2017. – 363 с. – С. 99–101.

3. О применении Законов на территории ДНР в переходный период: утверждено постановлением Совета министров ДНР от 02.06.2014 № 9–1, с изменениями и дополнениями [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://gisnpa-dnr.ru/npa/0003-9-1-2014-06-02/>.

4. Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов [электронный ресурс]: закон Донецкой Народной Республики, [принят Народным Советом ДНР 14.09.2018] – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/prinyaty/zakony/ob-antikorrupsionnoj-ekspertize-normativnyh-pravovyh-aktov-i-proektov-normativnyh-pravovyh-aktov/>.

5. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / коллектив авторов ГУ «Институт экономических исследований»; под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы; ГУ «Институт экономических исследований». – Донецк, 2018. Ч. I. – 124 с.

6. Налоговый кодекс Украины [электронный ресурс]: закон Украины [принят Верховной Радой 23.12.2010] – Режим доступа: <https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/nalogovyi-kodeks/>.

7. Налоговый кодекс Российской Федерации [электронный ресурс]: закон Российской Федерации, [принят Государственной Думой 16.07.1998] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=315256&fld=134&dst=73,0&rnd=0.9810862910477177#05014467803854588>.

8. Налоговый кодекс Республики Беларусь [электронный ресурс]: закон Республики Беларусь [принят Палатой представителей 19.12.2018 (с изменениями, № 159–3)] – Режим доступа: http://nalog.gov.by/uploads/documents/NK_ot_2018-12-30_N_159-z.pdf.

9. Business Consulting Center — Регистрация фирм в Польше [электронный ресурс] – Режим доступа: <http://napolshu.com/nalogi-v-polshe.html>.

10. Финансовый портал «Минфин» [электронный ресурс] – Режим доступа: <https://index.minfin.com.ua/finance/debtgov/>.

11. Электронный бюджет: единый портал бюджетной системы Российской Федерации [электронный ресурс] – Режим доступа: http://budget.gov.ru/epbs/faces/p/%D0%91%D1%8E%D0%B4%D0%B6%D0%B5%D1%82/%D0%93%D0%BE%D1%81%D1%83%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B9%20%D0%B4%D0%BE%D0%BB%D0%B3?_adf.ctrl-state=18cb8h2yg6_4.

12. Министерство финансов Республики Беларусь [электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/ru/public_debt/condition/.

УДК 65.011.46

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

Вознюк Р.Д.,

магистр кафедры экономики предприятия

Подгорный В.В.,

д.э.н., профессор кафедры экономики предприятия

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

В статье рассмотрена категория «эффективность», факторы производства и их влияние на эффективность производства, а также резервы повышения эффективности деятельности предприятия.

Ключевые слова: факторы производства, труд, земля, капитал, предпринимательские способности, эффективность производства, резервы.

The article discusses the category of "efficiency", the factors of production and their impact on production efficiency, as well as reserves for improving the efficiency of the enterprise.

Keywords: factors of production, labor, land, capital, entrepreneurial abilities, production efficiency, reserves.

Постановка проблемы в общем виде. Перед экономической наукой стоит ряд сложных задач, которые связаны с комплексной оценкой и управлением повышения эффективности производства. В рыночных условиях возникает необходимость переосмысления понятия эффективности производства и в разработке новых подходов к оценке и эффективному использованию факторов производства. Это предполагает формирование новых методов планирования и реализации мероприятий, которые направлены на увеличение объемов производства продукции, пользующейся высоким спросом, управление наилучшим использованием имеющихся ресурсов, снижение себестоимости и систематическое улучшение качества продукции.

Анализ последних исследований и публикаций. В настоящее время проблемами оценки и повышения эффективности производства занимается большое количество зарубежных и российских ученых. Теоретические вопросы повышения эффективности факторов производства, использование их как резервов экономического роста широко представлены в научной экономической литературе. Теориям экономического роста, основанным на совершенствовании использования производственных ресурсов, посвящены труды таких известных ученых-экономистов как Р. Солоу, Г. Саймон, Й. Шумпетер, Р. Харрод [1,2]. Общетеоретические подходы к исследованию эффективности факторов

производства в деятельности предприятий разработаны П. Самуэльсоном, М.Х. Месконом, В.В. Новожиловым и др. Вопросы оценки эффективности факторов роста нашли отражение в работах Бора М.З., Бланка И.А., Бузырева В.В., Войтоловского Н.В., Савицкой Г.В., и др.[3].

Актуальность. Разработка и совершенствование методологических основ оценки и эффективного использования факторов производства в новых условиях хозяйствования является актуальной проблемой для экономической науки и хозяйственной практики.

Цель статьи. Выявление резервов повышения эффективности производства за счет факторов производства.

Изложение основного материала исследования. Предприятие является основным звеном экономического развития Донецкой Народной Республики. Это самостоятельный хозяйствующий субъект, основной целью деятельности которого является получение прибыли на основе удовлетворения потребностей потребителей. Также деятельность предприятия должна быть ориентирована на достижение рентабельного производства, ликвидности, финансовой устойчивости предприятия. В условиях рыночной экономики к предприятиям предъявляются новые требования, которые будут способствовать созданию новых и совершенствованию применяемых технологий, существующих средств труда и конечной продукции, механизации и автоматизации производства, созданию новых и улучшению качества применяемых материалов.

Одной из актуальных проблем для всех предприятий является проблема эффективности производства, или его результативности. Категория «эффективность» – одна из самых важных в экономике. Простое понимание эффективности – отношение эффекта деятельности к затратам, понесенным для его достижения. То есть эффективность – это результативность затрат (денежных, умственных, физических, природных и т.д.).

Говоря о повышении эффективности, имеют в виду либо сокращение затрат на получение единицы эффекта, либо об увеличении эффекта от того же количества затрат. Различают эффективность предприятия и национальной экономики; эффективность труда и капитала; эффективность производства, распределения, обмена и потребления; эффективность внешнеэкономических связей, региональную эффективность и т.д.

Система показателей эффективности производства предприятия представлена в табл.1.

При поиске путей улучшения использования ресурсов проводится анализ использования материальной базы и живого труда.

Таблица 1

**Система показателей эффективности производства (деятельности)
первичных субъектов хозяйствования**

Обобщающий показатель	Показатели эффективности использования		
	Труда (персонала)	Производственных фондов	Финансовых средств
• уровень удовлетворения потребностей рынка • производство чистой продукции на единицу затрат ресурсов • прибыль на единицу общих затрат • рентабельность производства • затраты на единицу товарной продукции • часть прироста продукции за счет интенсификации производства	• темпы роста производительности труда • часть прироста продукции за счет роста производительности труда • коэффициент полезного использования фонда рабочего времени • трудоемкость единицы продукции • зарплатоемкость единицы продукции	• общая фондоотдача • фондоотдача активной части основных фондов • рентабельность основных фондов • фондоемкость единицы продукции • материалоемкость единицы продукции • коэффициент использования основных видов сырья и материалов	• оборачиваемость оборотных средств • рентабельность оборотных средств • относительное высвобождение оборотных средств • удельные капитальные вложения (на единицу прироста продукта) • рентабельность инвестиций • срок окупаемости вложенных инвестиций

Анализ показателей экономической эффективности и методов их расчета позволяет сделать вывод, что в экономической науке и практике существует множество подходов к оценке эффективности [5,6]. Некоторые из них твердо устоялись в практике хозяйствования, другие лишь обсуждаются. Это свидетельствует о важности и не проработанности данной проблемы. Переход к рыночным методам хозяйствования требует выбрать такие методы оценки эффективности, которые были бы достаточно просты в расчете и однозначно характеризовали вектор развития предприятия в рыночной экономике.

Исходя из применяемых подходов, проводится анализ тех или иных сторон деятельности с целью выявления путей повышения эффективности (рис. 1) [7].

В условиях рыночных отношений существенно расширяются возможности действия всех факторов повышения эффективности производства. Осуществляются:

- модернизация важнейших отраслей народного хозяйства: строительства, промышленности, транспорта и связи на основе высоких технологий;
- преодоление отставания от мирового научно-технического уровня;
- свободное развитие всех коллективных и частных форм хозяйствования;

– финансовое оздоровление экономики [8].

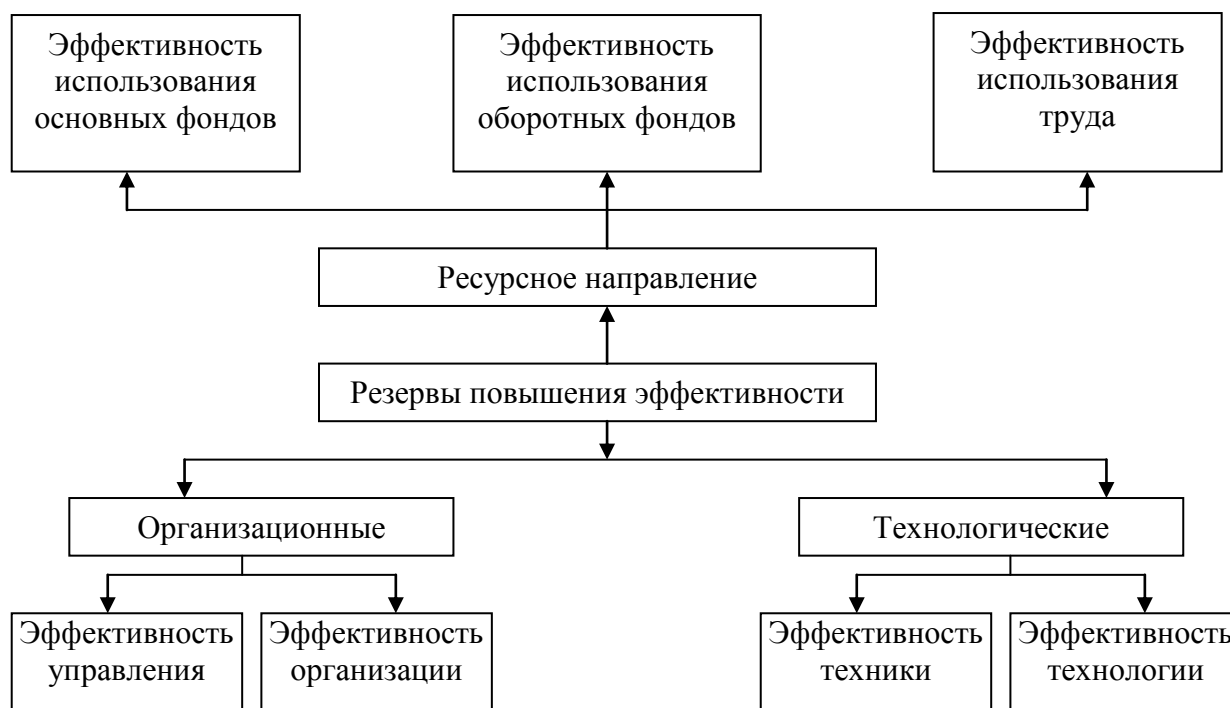


Рис. 1. Резервы повышения эффективности деятельности предприятия

Регулируемое цивилизованное рыночное хозяйство выступает действенным средством, стимулирующим рост производительности труда, повышение эффективности всего общественного производства. В результате происходит приумножение общественного богатства в интересах повышения благосостояния народа.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Выпуск продукции – это процесс технологического соединения определенных ресурсов, который описывается с помощью производственной функции. Используемые ресурсы, взаимозаменяемые или взаимодополняющие, подвержены действию закона убывающей отдачи. Поэтому возможности производства ограничены. Нужен оптимальный выбор ресурсов и технологии.

К основным направлениям рационализации использования материальных ресурсов относятся: нормирование затрат материалов; материальное поощрение за экономию сырья, энергии, материалов; использование вторичных ресурсов; использование современных высокотехнологичных материалов; оптимизация производственных запасов; уменьшение объемов незавершенного производства; ускорение реализации готовой продукции; уменьшение объемов дебиторской задолженности.

Улучшить использование трудового потенциала предприятия можно такими способами: сокращение внутрисменных потерь рабочего времени; повышение использования средств механизации, автоматизации труда и компьютерной техники; сокращение текучести кадров; стимулирование работников; совершенствование профессионально–квалификационной структуры работающих.

Рассматривая организационные резервы повышения эффективности деятельности предприятия, следует проанализировать организацию всех производственных процессов – от уровня каждого рабочего места до уровня предприятия в целом, применение более эффективных типов производства (массового, многосерийного) и управления.

Технологическое направление поиска резервов производства является актуальным для предприятий. Нужно предусматривать усовершенствование технической базы и решение организационно–правовых проблем.

Список использованных источников

1. Трофимова Т.В., Ломовцева А.В. Факторы роста предприятий в условиях инновационно–ориентируемой экономики // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1. – С. 6–9.
2. Кириллова Л.Н. Виды прибыли в системе управления прибылью // Экономический журнал. – 2014 – №16. – С. 57–76.
3. Воронина, В.М. Анализ и диагностика финансово–хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие: сборник задач, заданий, тестов / В.М. Воронина; М–во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. проф. образования «Оренбург. гос. ун–т». – Оренбург: ОГУ, 2013. – 100 с.
4. Фомин, В.П., Татаровский, Ю.А. Формирование и анализ показателей финансового состояния организации // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 6. – С. 30–38.
5. Чеглакова, С.Г. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие для студентов по направлению «Экономика» и специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / С.Г. Чеглакова. – М.: Дело и Сервис, 2013. – 287 с.
6. Чуев И.Н. Комплексный экономический анализ финансово–хозяйственной деятельности: учебник для вузов / И.Н. Чуев, Л.Н. Чуева. – 3–е изд. – М.: Дашков и Ко, 2013. – 384 с.
7. Воронкова О.Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление / О.Н. Воронкова, Е.П. Пузакова. – М.: Экономистъ, 2016. – 495с.

8. Малое предпринимательство. Организация, управление, экономика. – М.:Вузовский учебник, Инфра–М, 2015. – 352 с.

УДК 336.777

НАПРАВЛЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ

Королева Е.В.,

магистр кафедры финансов

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

Статья посвящена исследованию направлений управления оборотными активами предприятий в современных условиях хозяйствования. В работе рассмотрена сущность и этапы управления оборотными активами, а так же приведена статистика по оборотным активам РФ по отдельным статьям.

Ключевые слова: оборотные активы предприятия, этапы управления, политика управления, запасы, денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, анализ, оптимизация.

The article is devoted to research of directions of management of circulating assets of the enterprises in modern conditions of managing. The paper considers the essence and stages of management of circulating assets, and also shows the statistics on the circulating assets of the Russian Federation for separate articles.

Keywords: current assets of the company, stages of management, policy management, stocks, cash, short-term financial investments, analysis, optimization.

Постановка проблемы. Эффективность управления оборотными активами влияет на непрерывный процесс реализации и изготовления продукции, платежеспособность, конкурентоспособность ликвидность и финансовую устойчивость предприятия. Поэтому в современных условиях хозяйствования необходимо правильно спланировать подходы к управлению оборотными активами.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучение вопросов управления оборотными активами во многих научных работах занимались отечественные и зарубежные ученые. Значительный вклад в исследование проблем управления оборотными активами внесли такие отечественные ученые, как Н.В. Борисова, А.Д. Шеремет, В.В. Верещака, М.И. Литвин, М.И. Баканов и др [3–7]. Однако система управления оборотными активами предприятия требует дальнейших

исследований, которые должны быть направлены на совершенствование и определение ее функций с позиции адаптации к современному состоянию развития экономики.

Актуальность. От эффективных результатов деятельности, использования и формирования оборотных активов предприятия зависит развитие не только предприятий, но и экономики страны в целом. Поэтому необходимо составить правильную политику управления оборотными активами предприятия, регулярно анализировать их состав, динамику и соответствие потребностям текущей деятельности.

Цель статьи. Целью статьи является определение сущности понятия «управление оборотными активами предприятия», обоснование основных факторов, влияющих на их формирование, а также характеристика составляющих элементов.

Изложение основного материала исследования. Оборотные активы являются частью имущества предприятия, предметы которого участвуют в одном цикле производства и обращения товара, последовательно переносят свою стоимость из одной стадии кругооборота в другую и возмещают ее из выручки текущего периода. Оборотные активы предприятия являются наиболее маневренной частью капитала и занимают в общей валюте баланса большой удельный вес. Результаты хозяйственной деятельности и финансовое состояние предприятия зависят от состояния и рационального использования такого капитала. При этом основной целью анализа является своевременное выявление и устранение недостатков управления оборотным капиталом и нахождение резервов повышения эффективности его использования. Оборотные активы являются гарантией непрерывности операционных процессов, их величина должна быть минимально необходимой, но достаточной. При излишнем количестве запасов снижается эффективность (рентабельность, оборачиваемость) предприятия, а недостаток их может привести к срывам ликвидности. В связи с чем, ведущим элементом управления оборотными активами является расчет потребности в оборотных средствах или определение необходимого оборотного капитала.

Оборотные активы чувствительны к внешним и внутренним изменениям, в ходе чего, возникает необходимость текущего анализа и мониторинга деловой активности. Улучшение использования оборотных активов направлено на увеличение количества оборотов и сокращение периода оборачиваемости. Поэтому необходимо оптимизировать сроки поставок, выбирать надежных поставщиков, исследовать рынок и стимулировать сбыт для предупреждения

затоваривания. При управлении задолженностями целесообразно оценить платежеспособность клиентов и вести контроль о своевременности платежей. Основное условие по управлению задолженностью заключается в том, что оборачиваемость дебиторской задолженности должна быть выше, чем оборачиваемость кредиторской задолженности.

Одной из острых проблем, которая может спать перед предприятием является управление оборотными средствами.

Политика управления оборотными средствами – это часть общей финансовой стратегии предприятия, которая заключается в формировании необходимого объема и состава оборотных средств, реализации и оптимизации структуры источников их финансирования. Исследуя направления и управление оборотными активами, целесообразно привести статистику оборотных активов РФ в целом (табл.1) [1–2].

Таблица 1

Оборотные активы организаций в Российской Федерации

	Оборотные активы – всего			Запасы			Денежные средства и денежные эквиваленты			Краткосрочные фин. вложения за исключением денеж. эквивалентов		
	млн. руб.	%	Темп роста, %	млн. руб.	%	Темп роста, %	млн. руб.	%	Темп роста, %	млн. руб.	%	Темп роста, %
2015												
Всего	85129224	100	113,5	16210177	19,0	110,8	9485111	11,1	126,8	14663007	17,2	114,5
Из них производство пищевых продуктов, вкл. напитки, и табака	2407996	100	115,5	673088	28,0	112,4	101771	4,2	128,0	255621	10,6	152,6
2016												
Всего	87430506	100	102,7	17334499	19,8	106,9	9251382	10,6	97,5	13638228	15,6	93,0
Из них производство пищевых продуктов, вкл. напитки, и табака	2626992	100	109,1	743095	28,3	110,4	98447	3,7	96,7	259681	9,9	101,6
2017												
Всего	98587538	100	107,7	18764271	19,0	107,3	9593097	9,7	101,3	16974714	17,2	117,7
Из них производство пищевых продуктов, вкл. напитки, и табака	2565984	100	97,8	774929	26,2	104,3	133678	6,4	135,8	266155	9,4	102,5

По официальным данным, видно что, на конец 2017г., формирование оборотных активов обеспечивалось за счет запасов – на

19%, денежных средств – на 9,7%, краткосрочных финансовых вложений – на 17,2% [1].

Также данные табл. 1 позволяют увидеть что в 2017 году наблюдается увеличение объема оборотных активов организаций РФ, однако доля оборотных активов среди производства пищевых продуктов, включая напитки, и табака уменьшилась.

Исходя из оценок специалистов, которые занимаются консультированием в области финансового менеджмента, можно выделить, что из общей экономии, которую планирует получить предприятие при эффективном управлении финансами 50% составляет эффективное управление товарно–материальными запасами, 40% – управление запасами готовой продукции и дебиторской задолженностью и 10% – управление собственно технологическим циклом.

Существует семь этапов управления оборотными активами, которые в свою очередь подразделяются на стадии (рис 1).

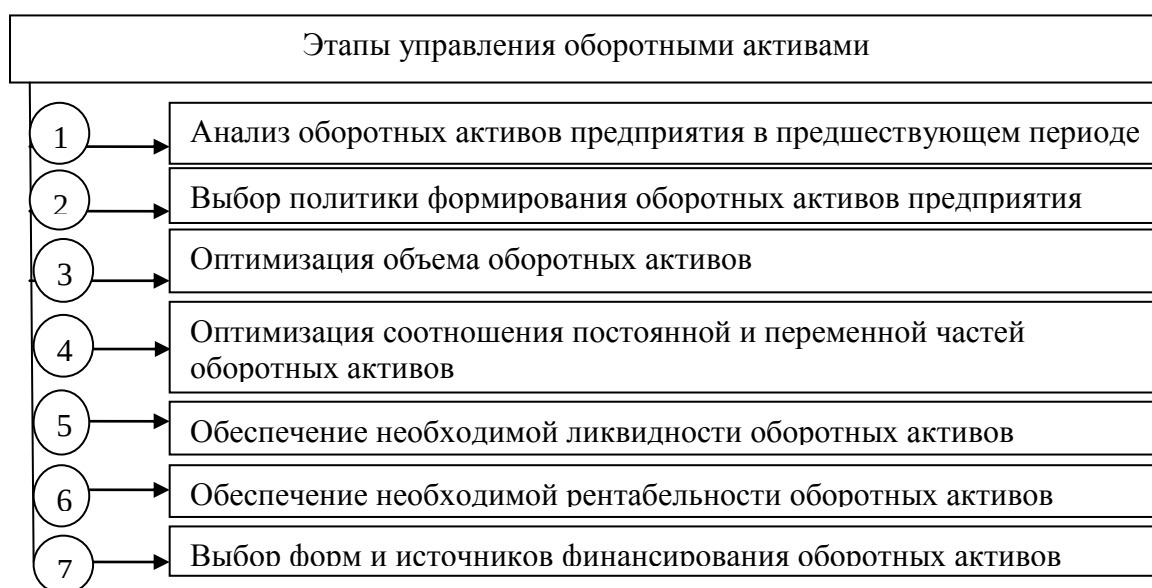


Рис. 1. Основные этапы управления оборотными активами предприятия

Главная цель первого этапа установить уровень обеспеченности предприятия оборотными активами и повысить качество функционирования резервов предприятия. Этот этап подразделяется на пять стадий. Первая стадия анализа характеризуется анализом динамики валового объема оборотных активов, которые находятся в эксплуатации предприятия [2].

Вторая стадия анализа характеризуется изменением состава оборотных активов предприятие, таких как: запасы сырья, материалов, готовой продукции, текущая дебиторская задолженность, а так же

остатки денежных активов и их эквиваленты. На этой стадии осуществляется анализ темпов изменения суммы всех вышеперечисленных оборотных активов в соотношении с темпами модификации объема производства и реализации продукции, а также анализируется удельный вес валовой суммы основных видов оборотных активов. С помощью раздельного анализа всех статей оборотных активов можно оценить уровень их ликвидности.

Третья стадия характерна исследованием оборачиваемости каждой отдельно взятой статьи оборотных активов и их валовой суммы в целом. На этой стадии определяется срок и структура операционного, производственного и финансового циклов предприятия.

На четвертой стадии, при помощи коэффициента рентабельности оборотных активов осуществляется вычисление рентабельности оборотных активов и анализ полученных показателей.

Последней стадии первого этапа присуще рассмотрение структуры основных источников финансирования оборотных активов, их суммарное изменение денежного капитала, который инвестировался непосредственно в данные активы, а также анализ уровня финансового риска. На основании этих результатов можно выявить на сколько эффективно происходит распределение оборотных активов на предприятии, а также определить пути его максимизации на будущий период [3].

На втором этапе управления оборотными активами осуществляется выбор политики составления оборотных активов предприятия. Данная политика необходима для осуществления эффективного финансового управления предприятием. Существует три варианта политики формирования оборотных активов предприятия, а именно:

консервативный (уменьшение коммерческих и финансовых рисков, а также формирование большого объема резервов в случае непредвиденных ситуаций являются положительными чертами консервативного подхода, но, при этом негативно влияет на эффективность эксплуатации оборотных активов, их оборачиваемость и уровень рентабельности);

умеренный (обеспечение оптимального соотношения между уровнем риска и уровнем эффективности использования оборотных активов; гарантированное удовлетворение потребностей предприятия по всем статьям оборотных активов и создание по ним высоких страховых размеров, необходимых для компенсации сбоев при операционной деятельности предприятия);

агрессивный (обладает наиболее эффективным уровнем эксплуатации оборотных активов предприятия, но только при отсутствии сбоев. В случае сокращения объема производства и реализации продукции даже незначительные сбои, приводят к большим финансовым потерям [4].

Любая взаимосвязь между уровнями эффективности использования оборотных активов и риска, в итоге, выявляют объем данных активов, а также их уровень в отношении объема операционной деятельности.

Третий этап заключается непосредственно в оптимизации объема оборотных активов путем обеспечения назначенного уровня соотношения продуктивности их использования и риска. Данный этап подразделяется на три стадии.

На первой стадии с учетом анализа предыдущего периода происходит комплекс мероприятий по использованию резервов, которые направлены на минимизацию сроков операционного, производственного и финансового циклов предприятия, но в то же время минимизация сроков отдельных циклов не должна негативно сказываться на объеме производства и сбыта товара.

На второй стадии происходит оптимизация объемов и уровня оборотных активов по отдельным статьям при помощи нормирования периода их оборота и суммы.

Третья стадия характеризуется подсчетом суммы оборотных активов предприятия на будущий период.

Четвертый этап заключается в колебании оборотных активов и их суммы в целом, которые зависят от сезонных и других особенностей осуществления операционной деятельности. В процессе управления оборотными активами необходимо определять их сезонные составляющие, представленные в виде разницы максимальной и минимальной потребности в них в текущем году. Данный этап состоит из четырех стадий [5].

На первой стадии строится график средней «сезонной волны» оборотных активов предприятия. При построении графика используются результаты анализа помесечной динамики уровня оборотных активов в днях оборота или в сумме за ряд прошлых лет.

По результатам этого графика происходит расчет коэффициентов неравномерности оборотных активов в отношении их среднего уровня, рассчитываемые на второй стадии этапа.

Третья стадия характеризуется определением суммы неизменной части оборотных активов.

Четвертая стадия определяет предельную и среднюю сумму переменной части оборотных активов на будущий период. Основу управления оборотными активами можно представить в виде соотношения постоянной и переменной частей, их оборачиваемостью, а также точного выбора ресурсов их инвестирования.

На пятом этапе происходит обеспечение необходимой ликвидности оборотных средств предприятия. Все виды оборотных активов, за исключением безнадежной дебиторской задолженности, являются ликвидными, а валовой уровень их срочной ликвидности должен обеспечивать необходимый уровень платежеспособности предприятия по текущим финансовым обязательствам.

Шестой этап заключается в обеспечении необходимой рентабельности оборотных активов предприятия. Главная особенность данного этапа в обеспечении оперативной эксплуатации временно свободных остатков денежных средств, для формирования эффективного портфеля краткосрочных финансовых инвестиций, выраженных в форме их эквивалентов.

На заключительном седьмом этапе происходит выбор политики финансирования оборотных активов на предприятии, а также оптимизация структуры его источников [6].

Во время управления оборотными активами на предприятии при помощи разработанных финансовых нормативов, происходит контроль над эффективным формированием и функционированием оборотных активов.

Обострение финансового кризиса напрямую определяет другие условия выработки политики управления оборотными активами. Также важен оптимальный уровень инвестиций в оборотный капитал, что позволит выбрать правильное направление стратегии их финансирования.

Эффективное управление оборотными средствами возможно лишь на основе полного анализа и планирования всех финансовых ресурсов – потенциальных и актуальных источников финансирования формирования и пополнения оборотных средств. Структура управления оборотными средствами предприятия представлена в виде рис. 2.

Деление задачи управления оборотными средствами на блоки производится для упрощения поиска решений и для последующего распределения ответственности и мер стимулирования по подразделениям предприятия, однако управленческой ценностью обладает лишь общее решение на уровне предприятия в целом [7].

Таким образом, наилучшее решение для управления оборотными средствами в целом, как правило, может быть совокупностью наиболее

эффективных вариантов для управления отдельными блоками приведенной схемы.



Рис. 2. Структура управления оборотными активами

Выводы по данному исследованию. Процесс управления активами предприятия играет важную роль в деятельности предприятия, поскольку именно от принятия эффективных управленческих решений руководства в отношении активов предприятия зависит дальнейшая финансовая деятельность, конкурентоспособность, платежеспособность предприятия. Обоснованы теоретические аспекты относительно характеристики этапов управления оборотными активами предприятий. Одним из важнейших факторов стабилизации экономики является рациональное использование оборотных активов на предприятиях, улучшение его использования при условии учета факторов как внешней, так и внутренней среды.

Список использованных источников

1. Финансы России 2018: Стат.сб./Росстат. – М., Ф59. – 2018. – 224–247 с.
2. Россия в цифрах 2018: Крат.стат.сб./Росстат– М., Р76. – 2018. – 200–210 с.
3. Борисова, Н.В. Пути улучшения оборотных активов. / Н.В. Борисова // Инновации и инвестиции. – 2009. – №1. – С.44–51.
4. Шеремет, А.Д. Финансы предприятие / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин – М.: ИНФРА–М, 2009 –343с.

5. Верещака, В.В. Привлечение оборотных средств / В.В. Верещака // Главбух. – 2009. – № 21. – С.19–26.

6. Литвин, М.И. Как определить плановую потребность предприятия в оборотных средствах / М.И. Литвин // Финансы. – 2009. – № – 10. – С. 10 –65.

7. Баканов, М.И. Анализ эффективности использования оборотных средств / М.И. Баканов, Э.А. Сергеев // Бухгалтерский учет. – 2009. – №10. – С. 64–65.

УДК 658.14

ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Нимченко Т. В.

магистр кафедры финансов,

Фомина Е.А.,

доцент, к.э.н., доц. кафедры финансов,

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

В статье рассмотрена значимость финансовой деятельности в процессе осуществления субъектами хозяйствования предпринимательской деятельности, определены направления, методы и принципы организации финансовой деятельности. Приведены направления эффективного повышения финансовой деятельности на предприятии.

Ключевые слова: *финансовая деятельность, предприятие, финансирование, финансовые ресурсы, эффективность.*

In the article the importance of financial activities in the process of implementation by subjects of entrepreneurial activity, the directions, methods, and principles of organization financial activities. Given the direction of effective improvement of the financial activities of the enterprise.

Keywords: *financial activity, enterprise, financing, financial resources, efficiency.*

Постановка проблемы в общем виде. Процессы становления Донецкой Народной Республики оказывают значительное влияние на финансовую деятельность предприятий, находящихся при этом в условиях неопределенности и под воздействием различных внешних и внутренних рисков. Поэтому финансовая деятельность субъектов предпринимательства приобретает особую актуальность. Именно

финансы предприятий являются основой финансовой системы, потому что влияют на финансовое положение страны в целом. Эффективность деятельности каждого предприятия во многом зависит от полной и своевременной мобилизации финансовых ресурсов и их оптимального использования для обеспечения процесса расширенного производства и увеличения производственных фондов. В этих условиях необходимо современное, адекватное рыночной экономике управление финансовой деятельностью субъектов предпринимательства. Именно финансовая деятельность занимает важное место в организации управления на предприятиях. От нее главным образом зависит полнота и своевременность финансового обеспечения производственно-хозяйственной деятельности и развития предприятия, выполнения финансовых обязательств перед республикой и другими субъектами предпринимательства. Однако в современных условиях необходимо искать наиболее эффективные пути совершенствования управления финансовой деятельностью отечественных субъектов предпринимательства.

Анализ последних исследований и публикаций. Рассмотрению вопросов организации финансовой деятельности предприятия посвящены работы ученых экономистов, таких как: И.А. Бланк, Е.О. Терещенко, А.М. Бандурка, Л.С. Мартюшева, Г.М. Азаренкова, Г.И. Филина, М.М. Бердар, А.С. Филимоненко, В.М. Пархоменко и др. Большинство трудов посвящено теоретическим основам и методическим подходам к раскрытию сущности и выделению основных задач и направлений финансовой деятельности предприятия. Тем не менее, в этих работах нет единого подхода к определению сущности финансовой деятельности предприятия.

Цель статьи. Обобщение теоретических основ и обоснование необходимости организации финансовой деятельности предприятия в условиях становления Донецкой Народной Республики, а также выявление оптимальных путей повышения ее эффективности.

Актуальность. В условиях становления Донецкой Народной Республики, нестабильной политической и экономической ситуации для поддержания на должном уровне финансового состояния субъектов хозяйствования, необходимо организовать четко отлаженную финансовую деятельность. Высокая степень неопределенности, динамичность экономических преобразований и ресурсный дефицит побуждают субъектов хозяйствования к применению качественно новых подходов и инструментов к управлению бизнесом, которые должны согласовывать и гармонизировать внутренние ресурсы, возможности и цели с тенденциями и закономерностями развития

внешней бизнес среды. Перед предприятиями возникает актуальная задача аккумуляции необходимого объема финансовых ресурсов для обеспечения эффективной деятельности, формирования оптимальной структуры капитала и создания условий для выполнения финансовых обязательств перед государством, покупателями, поставщиками и другими контрагентами. В связи с этим вопрос организации финансовой деятельности предприятия приобретает особую актуальность.

Изложение основного материала исследования. На этапе и развития экономики Донецкой Народной Республики финансовая деятельность предприятия играет особое значение и тесно связано с эффективным использованием финансовых ресурсов. Правильное ведение финансовой деятельности на предприятии обеспечивает в полной мере финансирование его деятельности, своевременное выполнение финансовых обязательств перед государством и приводит к быстрому развитию предприятия.

В современной научной литературе можно встретить различную трактовку понятия «финансовой деятельности предприятия». Ученые-экономисты, которые исследовали финансовую деятельность предприятия, определяют ее с различных аспектов в рамках своих научных целей (рис. 1) [1–5].



Рис. 1. Сущность финансовой деятельности предприятия

Содержание дефиниции «финансовая деятельность» рассматривается как в узком, так и в широком смысле:

в широком смысле «финансовая деятельность» – это комплекс функциональных задач, реализуемых финансовыми службами

предприятия, которые связаны с финансированием, инвестиционной деятельностью и финансовым обеспечением операционной деятельности хозяйствующего субъекта [1, с. 90];

в узком смысле – процесс финансирования предприятия [2, с. 321].

Дефиниции финансовой деятельности предприятия разными авторами не являются взаимоисключающими категориями, а представляют собой различные аспекты единого явления, что обогащает теорию финансового менеджмента и позволяет исследовать финансовую деятельность предприятия с разных точек зрения в русле современного этапа развития рынка.

Под финансовой деятельностью предприятия следует понимать целенаправленную деятельность, связанную с формированием, эффективным использованием и управлением финансовыми ресурсами хозяйствующего субъекта для обеспечения его деятельности, достижения положительного финансового результата и поставленных целей. Следовательно, финансовая деятельность предприятия должна быть нацелена на решение следующих основных задач (рис. 2).



Рис. 2. Функциональные блоки задач финансовой деятельности предприятия

Финансовая деятельность является главной формой ресурсного обеспечения реализации экономической стратегии предприятия, роста ее рыночной стоимости. Связь целей финансовой деятельности и

стратегических целей предприятия обуславливается тем, что стратегические цели предприятия на рынке реальны только при наличии соответствующих финансовых ресурсов. Субъекты хозяйствования вне зависимости от их организационно–правовой формы имеют, как правило, одновременно три стратегические цели на рынке – выживание на рынке, получение прибыли и экономический рост [3, с. 259].

Для реализации, задач, решаемых в процессе организации финансовой деятельности выделяют основные направления (рис. 3) [4, с.126].

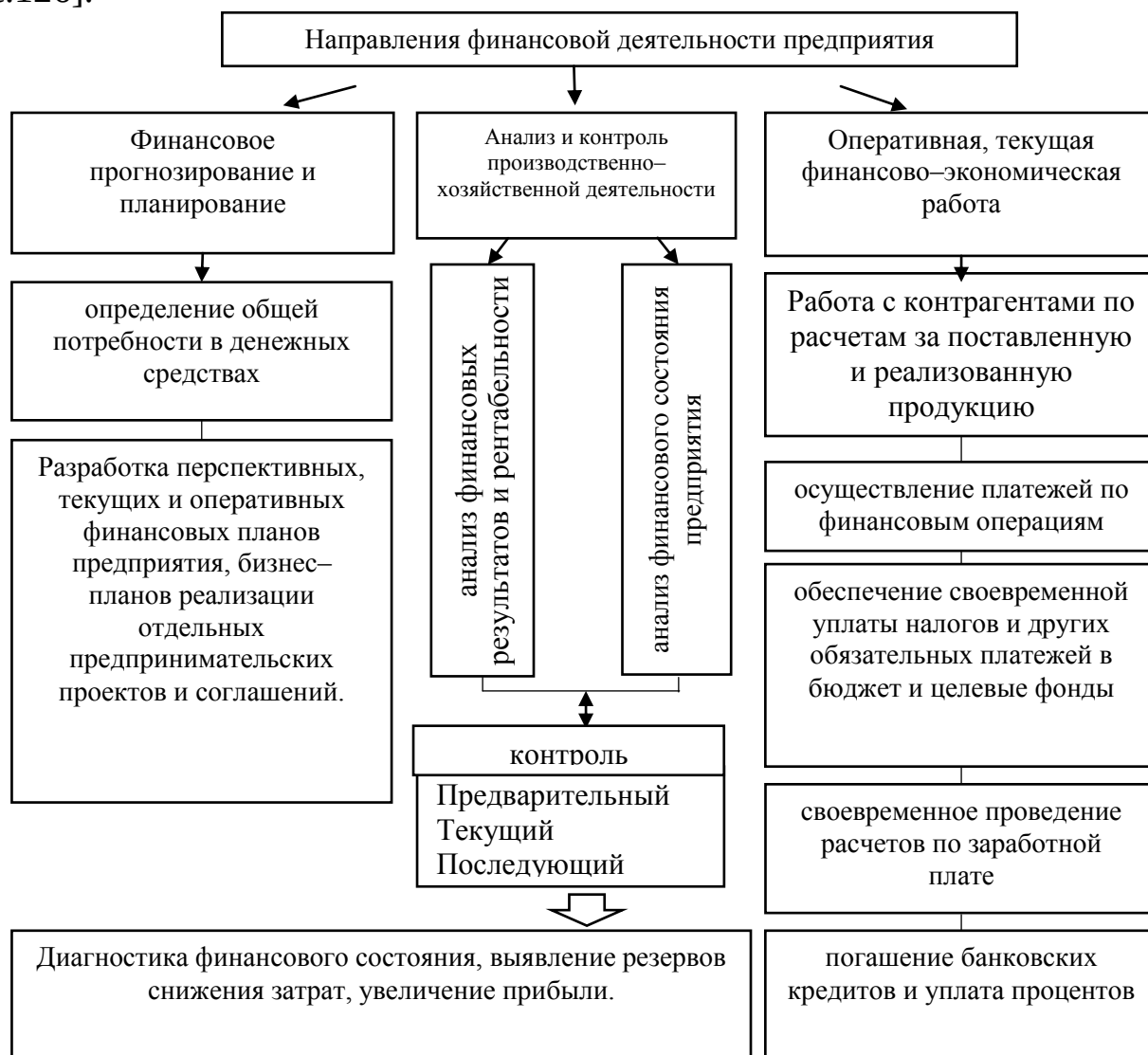


Рис.3 Направления организации финансовой деятельности предприятия

Указанные направления финансовой деятельности предприятия отображают ее функциональное назначение, предусматривает анализ и оценку, оперативное, текущее и стратегическое управление финансовыми ресурсами для обеспечения эффективности их формирования и использования.

Важная роль в постановке правильного и эффективного управления предприятием и учреждением в целом отводится решению вопросов, которые связаны с организацией финансов и оптимальным движением финансовых ресурсов на предприятиях и в учреждениях [4, с.158]. Чтобы достичь поставленных экономических целей предприятия, в процессе организации финансовой деятельности применяются различные методы формирования и использования ресурсов, а также контроль за их обращением. Данные методы приведены в табл. 1.

Таблица 1

Методы организации финансовой деятельности предприятия

Метод	Сущность метода	Принципы
Коммерческий расчет	Соизмерение затрат и результатов хозяйственной деятельности в стоимостной форме. Побуждает предприятия к поиску оптимальных источников финансирования и рационального распределения ресурсов на основе минимизации расходов и максимизации прибыли.	полная хозяйственная и юридическая обособленность; самоокупаемость; доходность; самофинансирование; финансовая ответственность
Неприбыльная деятельность	Формирование финансовых ресурсов происходит за счет спонсорских и других поступлений. Основывается на обеспечении определенных потребностей общества.	хозяйственная и юридическая обособленность; самоокупаемость; финансовая ответственность
Сметное финансирование	Обеспечение затрат за счет внешнего финансирования. (бюджет и централизованные фонды корпоративных объединений или фонды предприятия)	плановость; выделение средств в зависимости от фактических показателей деятельности учреждения; целевой характер выделяемых средств; подотчетность

Эффективная финансовая деятельность выступает основой обеспечения превышения доходов над расходами, и позволяет осуществлять необходимые инвестиции, формирование резервов и фондов, предназначенных для компенсации убытков или ущерба.

Для решения задачи повышения эффективности финансовой деятельности и получения желаемых результатов целесообразно разработать четкие пути, которые будут нацелены на улучшение использования капитала предприятия, практическое применение которых позволит использовать имеющиеся на предприятиях резервы повышения их эффективности, а также определить основные факторы, способствующие этому [5].

Эффективность финансовой деятельности предприятия достигается путем формирования оптимального финансового механизма предприятия, который представлен формами и методами управления финансами организации, с целью достижение максимальной прибыли. Управление финансами предприятия заключается в сборе информации, ее анализе, в осуществлении финансового планирования и прогнозирования, качество которых непосредственно влияет на результативность управления денежными потоками, финансовую устойчивость предприятия, а, следовательно, его конкурентоспособность, формирование финансовых ресурсов [6, с. 301].



Рис. 1. Состав финансового механизма

Можно констатировать, что основами финансового механизма устойчивого развития предприятия являются:

обеспечение формирования достаточного объема финансовых ресурсов в предстоящем периоде. Эта задача реализуется путем определения общей потребности в финансовых ресурсах предприятия на предстоящий период, максимизации объема привлечения собственных финансовых ресурсов за счет внутренних источников,

определения целесообразности формирования финансовых ресурсов за счет внешних источников, управления привлечением заемных финансовых средств, оптимизации структуры источников формирования ресурсного финансового потенциала;

обеспечение наиболее эффективного использования сформированного объема финансовых ресурсов для производственного и социального развития предприятия, выплаты необходимого уровня доходов на инвестированный капитал собственникам предприятия и т.п.;

оптимизация денежного обращения. Эта задача решается путем эффективного управления денежными потоками предприятия в процессе кругооборота его средств, обеспечением синхронизации объемов получения и расходования средств в определенные периоды, поддержкой необходимой ликвидности его оборотных активов;

обеспечение максимизации финансовых результатов деятельности предприятия, которая достигается за счет эффективного управления активами, вовлечения в хозяйственный оборот заемных финансовых ресурсов, выбора наиболее эффективных направлений операционной и финансовой деятельности;

обеспечение минимизации уровня финансового риска. Если уровень прибыли предприятия задан или спланирован заранее, важной задачей является снижение уровня финансового риска, обеспечивает получение этой прибыли;

обеспечение постоянной финансовой устойчивости предприятия в процессе его развития, которая характеризуется приемлемым уровнем ликвидности и платежеспособности, деловой активности и рентабельности предприятия на всех этапах его развития и обеспечивается формированием оптимальной структуры капитала и активов, эффективными пропорциями в объемах формирования финансовых ресурсов за счет различных источников, достаточным уровнем самофинансирования инвестиционных потребностей [21].

На сегодня финансовый механизм большинства предприятий является в кризисном состоянии, что находит проявление в значительной нехватки средств как для осуществления производственной деятельности, так и для инвестиций. В связи с этим, в данный момент первоочередной задачей для предприятий является укрепление их финансов [7].

Для выбора оптимального пути повышения эффективности финансовой деятельности предприятия необходимо учитывать особенности сферы, в которой оно ведет деятельность, постоянно проводить мониторинг рынка, анализировать и выполнять оценку

финансового состояния предприятия, чтобы выявить сильные и слабые стороны, угрозы и возможности, которые могут негативно отразиться на финансовом состоянии.

Направлениями эффективного повышения финансовой деятельности на предприятии является:

обеспечение сбалансированного управления ликвидностью, доходностью и риском, учитывая, что чем выше доля высоколиквидных активов в балансе, тем выше доходность субъекта хозяйствования и меньше риск потери платежеспособности;

обеспечение расчета резервов повышения рентабельности;

осуществление комплекса мероприятий по улучшению сбыта продукции, повышения конкурентоспособности предприятия в отношении ассортимента, цен и качества предлагаемой продукции;

обеспечение эффективного управления капиталом;

принятие управленческих решения и действий, которые должны быть основаны на точных расчетах, глубоком и всестороннем экономическом анализе, быть научно обоснованными, мотивированными, оптимальными;

выработка стратегии и тактики развития предприятия, составление планов и управленческих решений, а также осуществление контроля за их выполнением;

оценка результатов деятельности предприятия, его подразделений и работников.

Использование этих и других направления по повышению эффективной финансовой деятельности предприятий, разработка стратегии, привлечения дополнительных капиталовложений и инвестиций в производство, правильная оценка финансовых результатов деятельности и финансового состояния предприятия в современных условиях хозяйствования – путь к эффективной, прибыльной предпринимательской деятельности субъекта хозяйствования.

Совершенствование финансового механизма управления оборотными средствами предприятия является одним из главных факторов повышения экономической эффективности его развития. Состояние и эффективность использования оборотных средств – одно из главных условий успешной деятельности предприятия. Следовательно, возникает объективная необходимость его совершенствования и разработки основных этапов.

Первый этап процесса модернизации финансового механизма направлен на установление связи между организационной структурой и финансовыми ресурсами. Он состоит в принятии решения о

распределении финансовых ресурсов и сосредоточении их на конкретных направлениях деятельности предприятия.

Необходимым условием для принятия подобных решений подразделениями предприятий является проведение экономического анализа и установления зависимости от предполагаемого спроса на производимую продукцию.

На следующем этапе принимается решение увязки проблемы с необходимым объемом финансовых средств и другими видами ресурсов. Результатом этого этапа является разработка бизнес-плана.

Наряду с основами совершенствования финансового механизма предприятия необходимо определить также конкретные направления совершенствования финансовой работы предприятий Донецкой Народной Республики:

системный и постоянный анализ финансовой деятельности;

более широкое внедрение коммерческого кредита;

использование лизинговых отношений;

оптимизация структуры стоимости имущества предприятия и источников его формирования;

разработка и реализация финансовой стратегии предприятия.

Таким образом, в целях эффективного функционирования финансового механизма деятельности предприятия как системы, необходимо четко определить перечень его элементов, а также четко определить их отраслевые особенности. Это позволит выявить наиболее действенные инструменты для достижения целей финансовой политики с целью обеспечения бесперебойной и эффективной деятельности субъекта предпринимательства.

Всесторонне учитывая финансовые возможности предприятий, объективно оценивая характер внутренних и внешних факторов, финансовый механизм обеспечивает соответствие финансово-экономических возможностей предприятия условиям.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. При сложившейся обстановке в ДНР необходимо особое внимание уделять управлению финансовой деятельности и разрабатывать эффективные мероприятия по ее повышению. Для мгновенного реагирования и принятия рациональных управленческих решений, которые ориентированы на усиление финансового состояния предприятия и гарантирования в будущем финансовой стабильности следует осуществлять анализ финансовой деятельности предприятия. Несмотря на предложенные пути повышения эффективности финансовой деятельности предприятия все

еще остаются острые вопросы, которые требуют дальнейшего изучения и уточнения в части финансовой деятельности предприятия.

Список использованных источников

1. Брусов, П.Н. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / П. Н. Брусов, Т. В. Филатова. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2013. – 232 с.

2. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. / И.А Бланк – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2013. – 521 с.

3. Гаврилова, А.Н. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие для Вузов / А.Н. Гаврилова, А.А. Попов. – М.: Проспект, КноРус, 2015. – 597 с.

4. Терещенко, Е.О. Финансовая деятельность субъектов хозяйствования: Учеб. пособие. / Е.О. Терещенко – К.: КНЭУ, 2013. – 554 с.

5. Ивасенко, А.Г. Финансы организаций: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. – М.: КноРус, 2014. – 208 с.

6. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В Ковалев. – М.: Проспект, 2013. – 456 с.

7. Грызунова, Н.В. Управление денежными потоками предприятия и их оптимизация / Н.В. Грызунова, М.Н. Дудин, О.В. Тальберг // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2015. – № 1. – С. 67–72.

УДК 330.322: 332.1

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ДОНБАССА

Стрелец А.О.,

магистрант кафедры экономики предприятия,

Жидченко В.Д.,

к.э.н., профессор, зав. кафедрой экономики предприятия

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

В статье рассмотрена инвестиционная привлекательность региона.

Ключевые слова: *инвестиционная привлекательность, инновационная деятельность, конкурентоспособность.*

The article discusses the investment attractiveness of the region.

Keywords: *investment attractiveness, innovation, competitiveness.*

Постановка проблемы в общем виде. В 2018 году исполняется десять лет финансово-экономическому кризису. По прошествии 10 лет мировая экономика восстановила утраченные позиции и перешла на новый виток экономического развития. К сожалению, данная тенденция в меньшей степени коснулась Донбасса. Военно-политический конфликт и вызванная им экономическая блокада, разрыв сложившихся хозяйственных связей, физическое уничтожение капитала предприятий и отток человеческих ресурсов из-за боевых действий привели к формированию нового социально-экономического облика региона[1].

Актуальность. Намечаемые крупномасштабные преобразования экономики региона должны соответствовать прагматическим задачам: обеспечение энергетической устойчивости, сбалансированность исходных ресурсов, внедрение экологически приемлемых технологий, гарантирующих высокую конкурентоспособность продукции.

Важное значение для формирования благоприятного инвестиционного климата имеет общая развитость базовых институтов рынка и предпринимательства, в частности, среды предпринимательства; способность местной деловой элиты и поддерживающих ее структур управления разрабатывать и продвигать качественные инвестиционные проекты, предлагать инвесторам производственные и строительные площадки. Позитивный отклик потенциальных инвесторов всегда вызывает готовность администрации региона на определенных условиях эффективно принимать на себя решение социальных проблем, связанных с созданием и функционированием новых производств [4].

Цель статьи – обосновать проблемы инвестиционной привлекательности Донбасса.

Изложение основного материала исследования. Экономика ДНР пятый год функционирует в непростых сложившихся условиях, которые вызваны экономической изоляцией. В течение 2014–2018 гг. произошло резкое сокращение промышленного производства по отношению к довоенному периоду.

Несмотря на сложившиеся негативные тенденции и имеющиеся существенные риски в 2018 г. наблюдается экономический рост показателей. В 2017 году увеличился общий объем реализации промышленной продукции, составил 146,4 млрд руб.[1].

Через разрушенную транспортную инфраструктуру, сложную общественно политическую ситуацию многие предприятия области испытывают трудности с доставкой сырья и отгрузкой готовой продукции. В базовых отраслях промышленности по-прежнему нарушены традиционные производственные цепочки "уголь-кокс-металл" и "уголь-электроэнергия". Вследствие ограничения доступа на традиционные рынки сбыта продукции и отсутствия платежеспособного спроса на внутреннем рынке предприятия региона находятся на грани выживания.

Через повреждения инфраструктурных объектов: железнодорожных путей и транспортной инфраструктуры в зоне проведения боевых действий частично остановлено движение грузов по Донецкой железной дороге. В результате затруднена доставка основных сырьевых материалов (коксующегося угля, кокса, железорудного сырья и др.). И отгрузки готовой продукции практически на все металлургические и коксохимические предприятия области. Эти проблемы привели к остановке части агрегатов и сокращения объемов производства на этих предприятиях [2].

Существует острая потребность в средствах на проведение строительно-восстановительных работ по восстановлению инфраструктурных объектов.

Повышения уровня конкурентоспособности реального сектора экономики и территорий Донецкого региона включает в себя 3 направления, которые состоят из соответствующих 16 проектных идей. Каждый из направлений касается отдельного аспекта, который имеет значение для экономического развития региона.

Стратегическая программа развития Донецкого региона будет реализовываться в течение 2015–2020 гг. внедрение проектных идей этой программы возможно через:

– привлечение средств фонда регионального развития;

- внесение мероприятий областной программы социально-экономического развития, отраслевых региональных программ;
- привлечение финансирования от проектов и программ международной технической помощи субъектами регионального развития различных организационно–правовых форм;
- привлечение инвестиционных средств для внедрения отдельных проектных идей (где это предусмотрено условиями проекта).

Согласно Программе развития Донецкой области на 2015–20 гг. необходимо инвестировать 725096 тыс. руб. Успех реализации и устойчивости результатов каждой проектной идеи базируется на сбалансированном учете региональных и частных интересов. Именно поэтому основным двигателем в получении положительных результатов должно быть сочетание регионального и частного финансирования со средствами местных бюджетов и проектов, программ международной технической помощи. Достаточно важным моментом является стопроцентная поддержка всеми заинтересованными сторонами и участие в реализации проектов предпринимателей, инвесторов, местных, районных и областных органов власти, учебных заведений, общественных организаций [2].

Агентство инновационного развития КП «АІРДО» Agency of investment development of Donetsk region участвует в инвестиционных проектах развития Донецкого региона, представленных в табл. 1 [3].

Таблица 1

Инвестиционные проекты развития Донецкого региона

Название проекта	Объем инвестиций	Срок окупаемости
Создание рентабельного предприятия по комплексной утилизации отходов	17,5 млн дол.	5 лет
Улучшение водоснабжения населенных пунктов Донецкой области очищенными шахтными водами	15 млн дол.	5 лет
Реконструкция очистных сооружений Донецкой области	56 млн дол.	8 лет
Производство топливных брикетов из соломы зерновых	750 тыс. дол.	42 месяца
Использование гибридных установок для получения горячей воды в котельных детских садов и больниц	42 млн дол.	5 лет
Переработка твердых бытовых отходов	1,6 млн дол.	3 года
Построение зоны приграничного сервисного обслуживания граждан в Пункте Пропуска «Новоазовск», «Успенка»	10 млн дол.	8 лет

В Донецкой области создана достаточно разветвленная инновационная инфраструктура. В Донецком регионе зарегистрировано 2 технологических парка: «Углемаш» и «Ресурсы Донбасса».

Основные нормативные документы, регламентирующие развитие инновационной деятельности Донбасса [3]:

– Программа научно-технического развития Донецкой области на период до 2020 года.

Цель: стабилизация и развитие экономики и социальной сферы, максимальное использование научно-технического потенциала, привлечение интеллектуального потенциала отечественной науки к созданию, производству и реализации конкурентоспособной наукоемкой продукции и технологий, уменьшение безработицы, оздоровление экологической ситуации, повышение жизненного уровня населения.

Задачи: создание благоприятных правовых, экономических и организационных условий для развития научно-технической и инновационной деятельности в области; содействие интеграции науки и промышленности региона; формирование инфраструктуры поддержки предпринимательства в научно-технической сфере; подготовка специалистов для научно-технического комплекса и экономики региона.

По результатам экспертизы из 455-ти представленных в Программу–2020 проектов сформирован перечень наиболее перспективных инновационных проектов. На сегодня база данных инновационных разработок включает 465 проектов. Перечень проектов Программы – 2020 дополнено на 55 проектов на общую сумму 29267160 у.е.

– Программа экономического и социального развития Донецкой области.

В рамках раздела «Научно-техническое и инновационное развитие» было предложено к реализации 31 проект с инновационной составляющей и 25 проектов трансфера технологий на промышленных предприятиях и в научно-исследовательских учреждениях области. Финансирование за счет собственных средств предприятий в значительной степени превышает уровень финансирования за счет средств бюджетов всех уровней.

– Среднесрочные приоритетные направления инновационного развития представлены в табл.2.

Таблица 2

Среднесрочные приоритетные направления инновационного развития

Цель	стимулировать инновационную, научно–техническую деятельность на территории области, возможность привлечения средств государственного бюджета на выполнение приоритетных инновационных проектов, будет оказывать содействие эффективному выполнению заданий, определенных в Программе научно–технического развития Донецкой области на период до 2020г.
Приоритетные направления	Охрана и оздоровление человека и окружающей среды; Развитие инновационной культуры общества; Нанотехнологии, микроэлектроника, информационные технологии, телекоммуникации; Модернизация электростанций, новые и возобновляемые источники энергии; новейшие ресурсосберегающие технологии; Машиностроение и приборостроение как основа высокотехнологического обновления всех отраслей производства; развитие высококачественной металлургии; Усовершенствование химических технологий, новые материалы, развитие биотехнологий; Высотехнологическое развитие сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности; Производство средств наземного транспорта, летательных аппаратов, плавучих средств и связанных с транспортом устройств и оснащение, комплектующих изделий, разработка и внедрения новейших технологий для их складывания (изготовления); Транспортные системы: строительство и реконструкция.

– Концепция инновационного развития Донецкой области до 2020 года (табл.3).

Таблица 3

Концепция инновационного развития Донецкой области до 2020 года

Цель	обеспечение ускоренного развития региона на инновационной основе за счет формирования прогрессивной структуры экономики и реализации достижений отечественной науки в производстве конкурентоспособных продукции и услуг.
Содержание Концепции	Проблемы инновационного развития Донецкой области и проанализировать причины их появления; Формирование инновационной системы Донецкой области; Развитие инновационной инфраструктуры Донбасса; Стимулирующие организационные мероприятия поддержки инновационной научно–технической деятельности Донецкой области; Нормативно–правовая база, поддерживающая инновационную деятельность на государственном и региональном уровне; Финансовая поддержка, налоговая, таможенная политика в сфере инновационной деятельности; Информационное обеспечение субъектов инновационной деятельности

Изучение ряда факторов, формирующих благоприятный инвестиционный климат на региональном уровне, позволило дать объективную оценку их состояния (табл. 4).

Таблица 4

Факторы формирования инвестиционного климата
Донецкого региона

Наименование фактора	Описание фактора	Оценка состояния факторов в Донбассе
Объективные		
Природно–климатические условия	Богатые природные ресурсы	+
Состояние окружающей среды	Постоянно поддерживается на благоприятном уровне	+
Географическое положение	Наличие границ с развитыми регионами (странами) и иностранными организациями	+
Субъективные		
Научный потенциал	Неперегруженность общего числа организаций региона научными организациями; высококвалифицированный научный потенциал	+
Экономическое положение	Высокая степень развитости экономических отношений; диверсифицированность экономической среды; наличие экономически независимых финансового рынка и рынка инвестиционных услуг; приемлемые ставки экспортных и импортных пошлин; положительная политика в области валютного курса	–
Законодательная и нормативная база	Стабильный правовой режим; жесткое регулирование отношений собственности; законодательное закрепление налоговых льгот для поддержки инвестиционной деятельности; наличие механизма работы с городскими инвестиционными проектами	+
Строительная база	Наличие экономически независимых рынков строительной продукции, строительных работ и услуг; наращенные мощности строительных организаций и предприятий	–
Фактор риска	Государственные гарантии защиты местных и иностранных инвесторов от некоммерческих рисков; невысокие риски осуществления инвестиционной деятельности	–
Трудовые ресурсы	Низкая доля населения пенсионного возраста;	–
Социальная инфраструктура	Крупные местные и иностранные консалтинговые и аудиторские организации, институциональные инвесторы; развитая экспортная система; наличие общедоступной информации об инвестиционных проектах, инвесторах и др. в регионе; развитые виды инфраструктур (транспортная, связи и т.д.)	–

Как видно основным преимуществом Донбасса с точки зрения инвестиционного климата является его географическое положение, близость к границам развитых регионов и стран, наличие самой высокой концентрации полезных ископаемых, развитой инфраструктурой территории. В Донбасском регионе расположено много научно–производственных комплексов и опытно–экспериментальных производств, однако на данном этапе эта сфера требует дальнейшего улучшения и развития.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Таким образом, оценивая инвестиционную привлекательность территории или проекта, необходимо учитывать очевидный факт определенных противоречий, характеризующих как систему факторов и показателей инвестиционного климата региона, так и эту систему в отношении к иным целям и приоритетам социально–экономического развития региона. При этом необходимо учитывать, что на развитие инвестиционного климата влияют различные факторы: природно–климатические условия, состояние окружающей среды, географическое положение, научный потенциал, экономическое положение, законодательная и нормативная база, строительная база, фактор риска, наличие и качество трудовых ресурсов, социальной инфраструктуры.

Можно выделить ряд основных проблем, влияющих на процессы управления инновационным развитием предприятий Донецкого региона:

1. Ограниченность финансирования инновационной деятельности предприятий, высокий уровень управленческих расходов.
2. Отсутствие у предприятий современной базы для внедрения разработок по причине износа или отсутствия необходимого оборудования, устаревание кадров.
3. Недостаток активных менеджеров, способных эффективно руководить инновационным процессом.
4. Наличие у некоторых работников феномена сопротивления инновациям.
5. Нечеткая государственная политика в сфере инноваций.

Учитывая сложившуюся ситуацию в Донбассе, усиливаются негативные факторы, сдерживающие развитие инновационной деятельности:

- отсутствуют стимулы к внедрению инноваций;
- не хватает финансовых средств на реализацию результатов инновационной деятельности;
- инновационная деятельность сворачивается под воздействием низкого платежеспособного спроса на научно–техническую продукцию и др.

Список использованных источников

1. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / коллектив авторов ГУ «Институт экономических исследований» в рамках сотрудничества с Институтом народнохозяйственного прогнозирования Российской академии наук; под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы; Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики. Государственное учреждение «Институт экономических исследований». – Донецк, 2017. – 84с.
2. Стратегия развития Донецкой области на период до 2020 г. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: donoda.gov.ua.
3. Агентство инвестиционного развития. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: aiddr.com.ua.
4. Инновационная модель развития Донецкого региона. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: ua-economist.com.
5. Анализ политики поддержки инноваций в Донецкой области. В рамках проекта «Содействие региональному развитию и занятости» При поддержке GTZ. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: innovations_support_Donetchk.

УДК 005.511

**СИСТЕМА ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В
КОНТЕКСТЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

Хамайдугла А.А.,

магистрант кафедры экономики предприятия,

Иванова Т.Л.,

профессор, д.э.н., проф. кафедры экономики предприятия,

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

В статье описаны основные особенности внутрифирменного планирования и прогнозирования развития предприятий в контексте концепции стратегического управления. Рассмотрены методы стратегического анализа. Обоснована необходимость совершенствования системы внутрифирменного планирования.

Ключевые слова: план, прогноз, стратегия, корреляционно-регрессионные модели, факторный анализ, PEST-, SWOT-, SPACE-анализ, совокупный и предельный микроэкономический анализ, оптимальный объем, максимальная прибыль, конкурентная бизнес-стратегия.

The article describes the main features of intrafirm and enterprise development forecasting in the context of strategic planning. Considered methods of strategic analysis. The necessity of improving the system of intrafirm planning is grounded.

Key words: plan, forecast, strategy, correlation and regression models, factor analysis, PEST-, SWOT-, SPACE analysis, aggregate and marginal microeconomic analysis, optimal volume, maximum profit, competitive business strategy.

Постановка проблемы. В условиях политической нестабильности и экономической блокады кризисные явления на промышленных предприятиях Донецкой Народной Республики требуют неотложного проведения антикризисных мер на основе использования инструментов планирования производства.

Анализ последних исследований и публикаций. Большой вклад в исследование процессов планирования внесли такие отечественные ученые, как Е.Г. Непомнящий, В.К. Кондрашова, Г.Н. Степанова, Г.В. Павлова, А.Н. Асаул, М.П. Войнаренко, П.Ю. Ерофеев, Л.Е. Басовский, А.Г. Кобилев, В.И. Коржобина, а также зарубежные авторы: Р. Акофф, И. Ансофф, К. Боумэн, П. Друкер, Б. Карлоф, У. Кинг, Ф. Котлер, М. Мескон, Т. Питере, М. Портер, Р. Уотермен и другие.

Актуальность поставленной проблемы. Одной из основных задач развития предприятий в рыночных условиях является повышение эффективности деятельности компаний. Успех их функционирования существенно зависит от качества и эффективности внутреннего планирования, которое предполагает научное обоснование целей экономического развития предприятия и выбор наилучших способов их достижения.

Цель статьи – совершенствование и разработка методического инструментария внутрифирменного планирования и прогнозирования развития предприятий.

Изложение основного материала исследования. Внутрифирменное планирование – это составление различных по содержанию, срокам исполнения и методам планов предприятия, определяющих стратегию, цели и задачи работы, мероприятия по их реализации на основе прогноза его дальнейшего развития. В табл. 1 представлены основные принципы научных направлений планирования на предприятии в контексте идей ряда авторов.

Таблица 1

Развитие теоретических основ планирования и управления (зарубежный опыт)

Научное направление	Основные принципы
Современное планирование и управление	Современная система планирования предполагает составление планов на разные периоды: краткосрочный, среднесрочный, долгосрочный.
Современное планирование и управление	Стратегическое планирование опирается на анализ внутреннего состояния дел организации и внешнего положения компании на рынке.
Японская модель планирования	Предполагает отдельные планы для каждого подразделения, а на их основе подготавливается общий план всей компании. Этапы планирования: 1. Провозглашение стратегии компании и филиалов. 2. Директивы планирования и политики фирмы. 4. Подготовка планов и проекта бюджетов каждого отделения, проверка и утверждение планов филиала. 8. Выполнение плана, причем каждый управляющий несет ответственность за достижение только зафиксированных в этом документе пунктов.
Д. Хан, Х. Хунберг и др.	Обоснование необходимости стоимостно–ориентированной концепции планирования и контроллинга, что положило начало появлению математических методов и моделей планирования.
Г. Кунц, С. О'Донел, Р. Аккоф	Планирование – процесс оценки альтернатив. Принципиальные подходы к планированию: удовлетворенчество, оптимизаторство, адаптация.
М.Х.Мэскон, М.Альберта, Ф.Хеудори	Выделение планирования в отдельную функцию управления. Дополнение принципа единства целей для всех членов организации. Систематизация видов и методов планирования.
К.Маркс, М.Вебер, А.Берл, Г.Минс, Д. Белл, Дж.Бернхайд, Р.Гордон, Р. Лернер, П.Друкер, М. Фоллетт	Отделение собственности от управления, что приводит к более адекватному составлению планов. Отмечают изменчивость внешней среды, непрерывность планирования, выполнимость планов.
Л.Урвик	Зависимость планирования от прогноза.
А. Файоль	Выделил планирование в отдельную функцию управления, обозначил принципы планирования: единство, непрерывность, гибкость, точность, участие.
Ф. Тейлор	Тейлор изъясил все функции управления у рядовых исполнителей и сосредоточил их в новом подразделении – плановом бюро. Функции планового бюро: планирование – координация заданий, снабжение рабочих документацией, инструментами, сырьем и пр.
Предприниматели, инженеры и ученые Р. Аркрайт, Дж. Уатт, М. Болтон, Ч. Баббедж, У. Джевонс	Система урока и расчленение процесса труда на отдельные операции позволили успешнее планировать все участки производства, контролировать исполнение и одновременно стимулировать рабочего.
XIX – XXI века	Менеджмент распадается на множество подфункций – планирование, делопроизводство, сбыт, закупки, организация, статистический анализ.

Планирование как экономический инструмент управления предприятием – это научное обоснование социально–экономических целей развития предприятия и разработка наилучших способов их осуществления с учетом требований рынка при эффективном использовании ограниченных производственных ресурсов.

Процесс планирования включает: формулировку стратегических, тактических и текущих целей предприятия, разработку планов его развития, конкретизацию ожидаемых результатов, расчет их предполагаемых значений.

Объектами планирования выступают рабочие места, бригады, участки, цеха, производство, отделы, в целом предприятие.

Тремя основными элементами системы внутрифирменного планирования на предприятии являются стратегия, план и программа, которые поддерживаются ресурсами производства (рис. 1). Их необходимо учитывать при выборе и формировании стратегии, планов и программ предприятия с целью повышения эффективности его деятельности.



Рис. 1. Основные элементы системы планирования на предприятии

Стратегия предприятия реализуется с помощью стратегического планирования, которое предусматривает разработку этих планов, программ, бюджетов, что представлено в табл. 2.

Особое место в системе планирования занимает *бизнес-план*, являющийся эффективным инструментом качественного изменения отдельной системы (подсистемы, сферы, области деятельности), ограниченного конкретными рамками времени и возможного использования финансовых средств, технических и материально-трудовых ресурсов; характеризуемого специфической формой организации разработки и внедрения в практику.

Таблица 2

Трехцикличная система планирования на предприятии [1]

Показатели	Оперативное	Бизнес– планирование	Тактическое	Стратегическое
1. Цель планирования	Определение конкретных мер и действий подразделений на период	Обоснование эффективности создания нового или расширения действующего бизнеса	Определение структуры финансирования , инвестиций, средних сроков сбыта, снабжения, персонала и пр.	Обеспечение долгосрочного существования и реализации миссии
2. Субъект планирования	Руководители функциональных подразделений	Средние и низшие уровни бизнеса	Средние и низшие уровни менеджмента	Высший менеджмент
3. Проблемы планирования	Детальные планы не отражают динамику состояния внешней среды	Сложно увязать показатели бизнес–проекта с текущей деятельностью предприятия	Проблема преобразования миссии и целей организации в конкретные функциональные планы	Отсутствие надежности и структурированности
4. Горизонт планирования	Один год	3–5 лет	Один–три года	лет
5. Интервал планирования	Месяц, неделя	Год, квартал	Квартал	Год
6. Охват планирования	Конкретный план отдельного подразделения	В рамках конкретного нового или существующего направления	Отдельные функциональные области предприятия	Широкий спектр альтернатив
7. Детализация планов	Подробная	Средняя	Подробная	Неточная
	одноцикличная			
	двухцикличная			
	трехцикличная			

Целевая программа ориентирована на развитие предприятия в направлении, определенном проблемами и целями стратегии. Ею может быть программа технического перевооружения, модернизации производства, экологического оздоровления и иных инструментов решения актуальных проблем фирмы.

Привнося современный экономический смысл в категорию планирования, будем рассматривать следующие его функции:

- выбор и обоснование цели (целей и подцелей);
- разработка стратегии устойчивого развития предприятия;
- планирование всех сфер и направлений деятельности;

- проектирование операций по достижению целей;
- организация непосредственно процессов планирования;
- координация всех планов предприятия;
- мотивация к эффективной плановой деятельности;
- систематический контроль планов;
- оценка промежуточных и конечных результатов;
- своевременная корректировка планов и т.п.

Их обеспечение возможно на основе применения стратегического планирования производства, разработки и успешной реализации стратегии и тактики развития предприятия, которые заслуживают на отдельное рассмотрение.

Прогнозирование выступает неотъемлемой составляющей планирования, является процессом, который предшествует ему и, в отличие от планирования, ставит задачу научного предвидения развития предприятия, поиска совокупности оптимальных решений, обеспечивающих достижение поставленных целей [2].

Прогнозирование связано с объективными тенденциями протекания процессов; исходит из их диалектического понимания, при котором в ряде случайностей проявляется целесообразность. Оно характеризует вероятностный ход и наступление определенных событий, альтернативные сценарии и сроки их достижения. Прогнозирование отличает необязательность действий.

Планирование основано на решениях, воле и ответственности лиц, принявших план с целью преобразования действительности. События являются целью деятельности. Планирование характеризует решение о системе мер, предусматривающих последовательность, порядок, сроки, средства достижения нужного события, и ему присуща обязательность исполнения действий.

Необходимо не только уметь сопоставлять, но и отличать понятия «прогноз» и «план», между которыми существуют значительные различия [3]:

1. План предусматривает постановку точно определенной цели и предвидение конкретных, детальных событий в процессе функционирования предприятия. Его отличают: определенность, конкретность, адресность, обязательность или индикативность исполнения. Как правило, план имеет обязательный, директивный характер, а прогноз – вероятностный.

2. Планирование ориентировано на принятие и воплощение в практику управленческих решений, прогнозирование – создает научные предпосылки для их принятия.

Эффективная деятельность предприятия подразумевает в результате получение прибыли, большое влияние на которую имеет себестоимость изготавливаемой продукции.

Одним из самых распространенных методов анализа планирования себестоимости продукции является корреляционно-регрессионный анализ определения факторов влияния на себестоимость производимой продукции – количественная оценка влияния тех или иных факторов на себестоимость, которая требует моделирования причинно-следственных связей, складывающихся при формировании этого показателя.

План, кроме непосредственного экономического содержания, имеет еще назначение обеспечения жизнеспособности как предприятия, так и общества в целом.

Для анализа факторов воздействия на себестоимость продукции необходимо использовать данные годовых отчетов: форма №1 «Баланс предприятия» и №2 «Отчет о финансовых результатах». Задача состоит в нахождении показателей, от которых в наибольшей степени зависит прежде всего себестоимость продукции, определяющая прочие показатели. Теоретически на себестоимость в сторону уменьшения или увеличения влияют такие показатели, как: материальные затраты; оплата труда; социальные мероприятия; амортизация; другие операционные расходы.

Прибыль от продаж рассчитывается как разница между выручкой (валовым доходом) от продаж продукции (за исключением налога с оборота и других обязательных платежей) и ее себестоимостью, расходами на сбыт (коммерческими расходами) и управленческими (административными) расходами. Величина прибыли от продаж продукции изменяется под влиянием следующих основных факторов: изменения объема продаж; возможного изменения ассортимента реализуемой продукции; изменения себестоимости продукции; изменения цены продаж, или реализации продукции.

Эффективным и достаточно распространенным среди экономистов является *факторный анализ прибыли от продаж*, который необходим для выявления и оценки резервов повышения эффективности производства. Факторный анализ прибыли от продаж представляет собой обоснование принятия стратегических управленческих решений. Проведение анализа требует построения аналитической таблицы на основе информации бухгалтерского баланса и отчета о прибылях/убытках предприятия (1 и 2 форма баланса).

Для многих предприятий Донецкой Народной Республики в процессе планирования актуальной является проблема повышения конкурентоспособности предприятия и выбора одной из базовых

конкурентных стратегий по М. Портеру. К ним относятся стратегии низких издержек, дифференциации продукта или фокусирования в рыночной нише.

Исследуя подходы к формированию стратегии по снижению затрат (себестоимости производства) на предприятии, в первую очередь следует сформулировать его миссию – обеспечение сбалансированной работы предприятия, устойчивых плановых объемов производства, создание безопасных условий работы при условии обеспечения минимальной себестоимости и максимальной прибыли предприятия.

Для формирования стратегии необходимо сначала провести стратегический анализ внутренней и внешней среды предприятия с помощью таких инструментов, как *PEST*- и *SWOT*- анализ. Анализ состояния макроэкономической среды предприятия проводится с помощью комплексного *PEST*-анализа (от аббревиатуры названий основных элементов этой среды:

P – *political and legal environment* (политико–правовой среды);

E – *economic environment* (экономическое среды);

S – *sociocultural environment* (социокультурной среды);

T – *technological environment* (технологическая среда).

В названии *SWOT*-анализа заложены его смысл и содержание, поскольку оно включает аббревиатуру английских слов:

Strengths– сильные стороны;

Weaknesses– слабые стороны, которые совместно характеризуют внутреннюю среду предприятия;

Opportunities– возможности;

Threats – угрозы как ресурсы и риски со стороны его внешней среды.

В процессе проведения стратегического анализа внутренней среды предприятия оцениваются его ресурсы, бизнес–процессы, конкурентоспособность.

Для определения оптимального объема, цены продаж и максимальной прибыли применяется *принцип совокупного и предельного микроэкономического анализа*. При этом используются следующие исходные данные: фактический объем выпуска продукции, выраженный в натуральных единицах измерения, и цена продаж продукции.

Метод определения оптимального объема на основе сравнения предельного дохода и предельных издержек, или равенства $MR=MC$, позволяет определить графически более точно оптимальный объем, цену продукции и прибыль предприятия.

Проведенный совокупный и предельный микроэкономический анализ является основой расчета оптимального объема производства в краткосрочном периоде функционирования предприятия, но и возможности произвести прогноз показателей на его основе.

Графическое моделирование стратегического направления развития предприятия, позволяющее выбрать кардинальное направление бизнес-стратегии, возможно осуществить с помощью *SPACE*-анализа, в котором вектор-направление графической модели определяет предполагаемую стратегию компании, выбранную из ряда оцененных вариантов.

Согласно *SPACE*-анализу, если максимально удаленной от центра координат является сторона в квадранте, обозначенная *FS–IS* (финансовый потенциал – промышленный потенциал отрасли), то предприятие выбирает *агрессивную стратегию развития*. Если в варианте максимально удалена от центра сторона в квадранте *IS–ES* (промышленный потенциал отрасли – стабильность положения в отрасли), то предприятие находится в конкурентном стратегическом состоянии и должно выбрать оптимальную конкурентную стратегию выживания в сложившейся ситуации. Если предприятие является частью отрасли, которая находится в состоянии спада, важнейшими конкурентными преимуществами выступают: тесные связи с выгодными потребителями; имидж предприятия; гибкость в использовании активов и ресурсов; значительная доля рынка; возможность уменьшения затрат при сокращении объемов производства.

Выводы. В настоящее время возрастает потребность в планировании и прогнозировании развития отраслей и предприятий Донецкой Народной Республики, промышленность которой, с одной стороны, представляет собой мощный многофункциональный производственный комплекс, имеющий потенциально большие объемы производства, но с другой – сложные, обусловленные обстоятельствами военного времени и экономической блокадой условия функционирования, неоднозначные внутренние и внешние связи, создающие специфические условия работы предприятий и их персонала, вследствие чего экономика ДНР переживает глубокий спад [4].

Это отражается на таких технико-экономических показателях работы предприятий, как текущий объем производства и производственные мощности, валовые доходы и издержки, прибыль, производительность труда, и других. Чтобы преодолеть препятствия, возникшие на пути развития промышленности Республики, необходимо

на практике реализовывать тесную взаимосвязь планирования, прогнозирования и стратегического управления в контексте функционирования отечественной экономики, отраслей и их предприятий. Особенно важно по мере возможностей осуществлять внедрение достижений НТП, разработок НИР, инноваций в производство и управление с учетом потребности в продукции конкретных предприятий и доступности ресурсов для ее изготовления.

Важнейшими целями, а впоследствии конкурентными преимуществами, отрасли и предприятий, которые находятся в состоянии спада, должны стать: тесные связи с выгодными потребителями; имидж предприятия; гибкость в использовании активов и ресурсов; рост доли рынка; возможность уменьшения затрат при сокращении объемов производства.

Список использованных источников

1. Портер, М. Конкуренция. Пер. с англ. / Портер М. – М.: Вильямс, 2005. – 496 с.
2. Филатова, С.Э. Проблемы планирования на предприятии / С.Э. Филатова, Ю.А. Тетерин // Молодой ученый. – 2016. – №12. – С. 1490–1492.
3. Возникновение, понятие, этапы прогнозирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://students-library.com/library/read/8440-ponatie-prognozirovania-i-ego-osobennosti>.
4. Чумакова, М.В. Современное состояние процессов планирования на предприятии / М.В. Чумакова // Молодой ученый. – 2016. – №20. – С. 451–457.

ЖУРНАЛ
«Студенческий Вестник ДОНАУиГС», научный журнал

Требования к авторским рукописям

1. Для публикации в журнале принимаются работы, которые ранее не публиковались, в сфере экономики, менеджмента, маркетинга, права, финансов, биржевого и банковского дела, предпринимательства, экологии, проблем деятельности фирм на международном рынке, государственного управления, проблем управления городом, регионом, районом, методики и практики подготовки специалистов.

2. В представленной для публикации статье должны содержаться результаты анализа, обобщения конкретных материалов, с позиций автора.

3. Рукописи представляются в 1-ом экземпляре (на русском или английском языке), напечатанных кеглем 16 Times New Roman с одной стороны листа формата А-4 через 1 интервал. Поля: верхнее, нижнее – 2 см, левое – 3 см, правое – 1,5 см. Минимальный объём статьи – 10 страниц.

4. Использование символа дефиса (–) для переноса слов запрещено.

5. Рукопись начинается с индекса УДК в верхнем левом углу страницы. Текст должен соответствовать структурной схеме: название, фамилия и инициалы авторов, учёная степень, учёное звание, место работы, должность, аннотация и ключевые слова (на русском и английском языках), текст статьи: введение, основной раздел (возможны подразделы).

6. Страницы рукописи должны быть последовательно пронумерованы. Все значения физических величин подаются в системе СИ. Для текстового материала используется настоящее время (за исключением обращения к предыдущим статьям).

7. Рисунки и таблицы оформляются в соответствии с ГОСТ 2.105-95. Каждый рисунок должен быть подписан (под рисунком), а таблица иметь название (над таблицей посередине строки). Все рисунки и таблицы должны быть пронумерованы арабскими цифрами. Для создания рисунков и таблиц следует использовать стандартный набор программ Microsoft Office. Иллюстративный материал, выполненный с помощью других программ, желательно

подавать в векторных формах WMF, EPS или растровом – TIFF (графики – черно-белые, 600 dpi; фотографии – с оттенком серого, 150 dpi). Все связанные файлы (статья, сведения об авторе) пересылаются на электронную почту редакции журнала: **stud.v.dsum@list.ru**.

Использование вставленных объектов должно быть согласовано с редакцией журнала.

Математические формулы выполняются с помощью стандартного редактора формул Microsoft Equation 3.0 (или совместимого) с использованием стандартов набора (соблюдение стиля и относительного размера компонентов формул).

8. Перечень литературных источников (список литературы) даётся общим списком в конце рукописи и должен быть составлен в очередности ссылок в тексте (*а не в алфавитном порядке!*) на языке оригинала в соответствии с действующим ГОСТ. Ссылка на источник даётся в квадратных скобках, конкретные страницы указываются в этих квадратных скобках через запятую и в списке литературы, например: [1, с. 35]. Если ссылка даётся сразу на два-три и т. д. источника без указания конкретных страниц, то перечисленные источники должны отделяться друг от друга точкой с запятой и ссылка должна выглядеть следующим образом: [1; 3; 5].

9. Рукопись статьи включает сообщение об авторе/авторах, внутреннюю рецензию с подписью рецензента (кандидата/доктора наук), для студентов обязательно представление отзыва научного руководителя.

10. В статью могут быть внесены изменения редакционного характера без согласия авторов.

11. Окончательное решение о публикации принимает Редакционная коллегия.

12. Рукописи не возвращаются.

13. Телефон для справок: (062)-337-56-23.

Адрес редакции: 83015, г. Донецк, ул. Челюскинцев, 163а,
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Журнал

«Студенческий вестник ДонАУиГС», научный журнал

Материалы представлены на языке оригинала.

Опубликованные материалы отображают точку зрения авторов,
которая может не совпадать с мнением редколлегии журнала.

При цитировании или частичном использовании текста
публикаций
ссылка на журнал обязательна.

Подписано в печать решением ученого совета
ГОУ ВПО «ДонАУиГС» протокол № 13 от 27.06.2019 г.
Формат 64x80 1/16. Усл. печ. л. 14,71.
Тираж 100 экз.

Адрес редакции: 83015, г. Донецк, ул. Челюскинцев, 163а,
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»