

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

**СБОРНИК НАУЧНЫХ РАБОТ
СЕРИИ «ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ»**

Выпуск 15

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ
НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ**

**Донецк
2019**

УДК 082.1:351.82
ББК Ч 448.046 + Ф 033.141
Г72

Г72 Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики». Сборник научных работ серии «Государственное управление». Вып. 15: Экономика и управление народным хозяйством / ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк: ДонАУиГС, 2019. – 249 с.

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

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

УДК 082.1:351.82
ББК Ч25я54 + Ф 033.141

Сборник научных работ серии «Государственное управление» включен в базу данных Российского индекса научного цитирования (РИНЦ).

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

В соответствии с решением Высшей аттестационной комиссии Министерства образования и науки Донецкой Народной Республики сборник научных работ серии «Государственное управление» включен в Перечень рецензируемых научных изданий.

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

Главный редактор:

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

Заместитель главного редактора:

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

Редакционная коллегия:

Бессонова Е.А. – доктор экономических наук, доцент, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Юго-Западный государственный университет» Российской Федерации

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

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

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

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

Ободец Р.В. – доктор экономических наук, доцент

Ободец Я.В. – кандидат наук по государственному управлению

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

Пономаренко Е.В. – доктор наук по государственному управлению, профессор

Третьяк В.В. – доктор экономических наук, профессор, Автономная некоммерческая организация высшего образования «Международный банковский институт» Российской Федерации

Чернецкий В.Ю. – доктор наук по государственному управлению

Шемяков А.Д. – доктор экономических наук, доцент

Технические секретари:

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

Бобылева Н.И. – технический секретарь

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

Телефон: (062) 337-22-46

Издается по решению ученого совета ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

© ГОУ ВПО «ДонАУиГС», 2019

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел I

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА, МЕХАНИЗМЫ, МЕТОДЫ И ТЕХНОЛОГИИ ЕЁ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ

Бовсуновский В.В.

Организационно-правовой характер отношений в военной службе 6

Братковский М.Л.

Функциональное содержание управления..... 14

Дубина О.А., Бонцевич А.П.

Информационный механизм принятия управленческих решений по обеспечению национальной безопасности 25

Козлов В.С.

Особенности формирования взаимоотношений государственной власти и отраслей сферы услуг 31

Кулешов А.Э.

Современные подходы к реализации социальной политики государства .. 38

Припотень В.Ю.

Приоритеты обеспечения безопасности продовольственного комплекса .. 48

Шумаева Е.А.

Экспортный потенциал Донецкой Народной Республики: проблемы и перспективы управления 55

Раздел II

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ КАК СОСТАВЛЯЮЩИМИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Докторова Н.П.

Формирование концептуальных основ социального обеспечения населения в современных условиях 63

Кобзева Е.В., Припотень О.А.

Формирование позитивного имиджа учебных заведений как главного элемента стратегии развития дополнительного профессионального образования..... 71

Колесников Д.В. Социальный потенциал населения с ограниченными возможностями здоровья как внутренний ресурс территориальных общин	79
Кондаурова И.А., Чех Е.С. Особенности регулирования социально-трудовых отношений.....	90
Саенко Б.Е., Суровцева А.А. Механизм обеспечения эффективности социального партнёрства	98
Смирнов С.Н. Формирование и развитие трудового потенциала территории	107
Фоменко Е.И. Формирование социального среднего класса в Донецкой Народной Республике	118
Павловец А.С. Зарубежный опыт развития компетентности персонала е	123

Раздел III

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ И КОМПЛЕКСАМИ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

Балашов В.Ю. Государственное регулирование устойчивости функционирования предпринимательских структур.....	132
Беганская И.Ю., Трощина М.В. Исторические аспекты туристического брендинга в контексте социальной политики государства	142
Бодряга В.В. Теоретические основы применения проектно-ориентированного подхода к управлению муниципальным образованием.....	155
Гончаров В.Н., Королевский Д.Е. Теоретические основы адаптации механизма инновационно- технологических изменений в кризисных условиях	164
Денисенко И.А., Пономарёв А.А. Роль оценки эффективности сбытовой маркетинговой стратегии в системе устойчивого развития предприятия	172

<i>Кириенко О.Э.</i> Оценка уровня развития рыночной инфраструктуры: методический аспект.....	182
<i>Кретова А.В.</i> Качество управления – основа функционирования организации в условиях формирования инновационной экономики.....	190
<i>Припотень О.А., Припотень В.Ю.</i> Концепция государственного регулирования рынка торговли социально-ориентированных товаров и услуг	195
<i>Стрельцов Ю.О.</i> Теоретические подходы к формированию налогового потенциала предприятий пищевой промышленности	201
<i>Тарасова Е.В., Резниченко Е.А.</i> Особенности организации и регулирования межбюджетных отношений в современных условиях.....	211
<i>Терованесов М.Р., Бауэр А.В.</i> Информационные потоки как управленческий компонент образовательной организации.....	219
<i>Шульженко Л.Е.</i> Методологические основы механизма государственного регулирования рынка в сфере торговли	229
<i>Попова И.В.</i> Организационные составляющие повышения уровня конкурентоспособности высшего образовательного учреждения.....	235

Раздел I
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА, МЕХАНИЗМЫ, МЕТОДЫ
И ТЕХНОЛОГИИ ЕЁ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ

УДК 342.347

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ХАРАКТЕР
ОТНОШЕНИЙ В ВОЕННОЙ СЛУЖБЕ

БОВСУНОВСКИЙ В.В.,
аспирант кафедры управления персоналом
и экономики труда
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

В процессе исследования использованы методы теоретического обобщения и анализа для уточнения содержания понятия «военная служба». Изучен организационно-правовой характер отношений в военной службе с целью разработки теоретических положений и практических рекомендаций по совершенствованию механизма формирования и развития управленческих кадров силовых структур Республики. Предложен научно-методический подход к понятию организационно-правового характера отношений в военной службе как составляющей части механизма формирования целостной концепции системы развития управленческих кадров силовых структур ДНР. Полученные результаты направлены на повышение роли командных кадров в обеспечении установленного порядка организации и функционирования воинских коллективов, а также установлении ответственности военнослужащих за выполнение служебного долга.

Ключевые слова: Конституция, военная служба, государство, воинский долг, гражданин, воинская дисциплина.

In the process of research, the methods of theoretical generalization and analysis were used to clarify the content of the concept “military service”. The organizational and legal nature of relations in the military service has been studied in order to develop theoretical positions and practical recommendations for improving the mechanism for the formation and development of managerial personnel of the security forces of the Republic. A scientific and methodological approach is proposed to the concept of the organizational and legal nature of relations in the military service, as an integral part of the mechanism for the formation of a holistic concept of the system for the development of managerial personnel of power structures of the DPR. The results are aimed at enhancing the role of the command personnel in ensuring the established order of organization and functioning of military teams, as well as establishing the responsibility of servicemen for the fulfillment of their duties.

Keywords: Constitution, military service, state, military duty, citizen, military discipline.

Постановка задачи. При рассмотрении темы организационно-правового характера отношений в военной службе первоначально необходимо уяснить саму сущность сложившихся в военной службе отношений.

Анализ последних исследований и публикаций. В литературе нет единого мнения о месте военной службы в системе государственной службы. Концептуальное значение имеет тот факт, что государственная служба едина по своей правовой природе и различна по решаемым задачам. Из этого следует её дифференциация по различным направлениям деятельности государства и, соответственно, дробление её на виды. Так, Д.Н. Бахрах называет военную службу разновидностью милитаризованной службы, которая, в свою очередь, является разновидностью федеральной государственной службы. К милитаризованной он также относит службы: милицейскую, таможенную, внутреннюю службу в системе министерства внутренних дел России, военизированную охрану, горно-спасательную службу и др. [1]. Г.В. Атаманчук считает государственную службу целостным социально-правовым институтом, т.е. не суммой служб на различных уровнях и в различных подсистемах государственного аппарата, а единой государственной службой одному государству её создавшему, с соответствующим объёмом и структурой, условно делит её на гражданскую государственную службу (в органах представительной, исполнительной и судебной власти), военную государственную службу (в армии и приравненных к ней структурах) и специальную государственную службу (в административных органах) [2]. Ю.Н. Стариков в своей работе, посвящённой теоретико-правовому исследованию государственной службы в Российской Федерации, говорит о принадлежности военной службы к государственной службе без указания места военной службы в системе государственной службы [3]. А.Ф. Ноздрачёв относит военную службу к разновидности специальной государственной службы, являющейся видом государственной службы наряду с федеральной государственной службой и государственной службой субъектов Российской Федерации [4]. В.М. Манохин придерживался мнения, что военная служба – разновидность федеральной государственной службы [5].

Актуальность. Практика показывает, что именно военная служба в силовых структурах любого государства играет значительную роль в его формировании и развитии. Именно силовые структуры призваны регулировать процессы соблюдения законности, а также принципов верховенства права.

Цель статьи – определение сущности военной службы, характера присущих ей отношений формального и неформального порядка, а также взаимодействие военнослужащих в процессе выполнения служебного долга.

Изложение основного материала исследования. В соответствии с современными взглядами данный вид отношений (военная служба) регулируется преимущественно нормами военного права и отражает область военной деятельности государства. В совокупности общественных

отношений, отражающих природу военной организации страны, выделяются следующие: отношения, складывающиеся в области обороны и безопасности государства; отношения, связанные с исполнением воинской обязанности по призыву, поступлением на военную службу по контракту и её прохождением, а также в соответствии со статусом военнослужащего; отношения, определяемые законодательством по вопросам поддержания воинской дисциплины, правопорядка, выполнения требований военной присяги и воинских уставов; отношения, регулируемые нормами международного права по вопросам военного сотрудничества и гуманитарного права.

Основные требования к военнослужащим как вооруженным защитникам государства, его территориальной целостности содержатся в Конституции Донецкой Народной Республики и в основополагающих законодательных актах, включая законы «О воинской обязанности и военной службе» от 13 февраля 2015 г., «О статусе военнослужащих» от 13 февраля 2015 г. [6]. При этом важно иметь в виду определение военной службы, данное в законе «О системе государственной службы Донецкой Народной Республики» от 3 апреля 2015 г. В законе говорится: «Военная служба – вид государственной службы, представляющий собой профессиональную служебную деятельность гражданина на воинских должностях или не на воинских должностях в случаях и на условиях, предусмотренных законами и (или) нормативными правовыми актами Главы Донецкой Народной Республики, в Вооружённых Силах Донецкой Народной Республики, других войсках, воинских (специальных) формированиях и органах, осуществляющих функции по обеспечению обороны и безопасности государства. Таким гражданам присваиваются воинские звания» [7].

Согласно закону «О воинской обязанности и военной службе», военная служба – особый вид государственной службы, исполняемой гражданами, не имеющими гражданства (подданства) иностранного государства, в Вооружённых Силах Донецкой Народной Республики и во внутренних войсках Министерства внутренних дел Донецкой Народной Республики (далее – другие войска), в инженерно-технических, дорожно-строительных воинских формированиях при органах государственной исполнительной власти, Министерстве государственной безопасности, органах государственной охраны и Государственном органе обеспечения мобилизационной подготовки органов государственной власти Донецкой Народной Республики, спасательных воинских формированиях республиканского органа исполнительной власти, реализующего государственную политику в сфере гражданской обороны, чрезвычайных ситуаций и ликвидации последствий стихийных бедствий, обеспечения пожарной безопасности и безопасности людей на водных объектах и

создаваемых на военное время специальных формированиях, а гражданами, имеющими гражданство (подданство) иностранного государства, и иностранными гражданами – в Вооружённых Силах Донецкой Народной Республики и воинских формированиях [8].

Военная служба в иных ведомствах, органах, учреждениях и организациях может быть установлена только законами Донецкой Народной Республики.

Все вышеуказанные органы образуют единую систему обеспечения обороны и безопасности государства, общее руководство которыми осуществляет Министерство обороны Донецкой Народной Республики (далее – ДНР), оно и придаёт военной службе правовой организованный характер. Всё дело обороны страны, военного строительства возглавляет Глава Донецкой Народной Республики. По Конституции он является Верховным главнокомандующим Вооружёнными Силами Донецкой Народной Республики [9]. Конституция наделила главу государства важными и ответственными полномочиями, связанными с объявлением на территории ДНР или её части военного положения в случае агрессии или угрозы непосредственной агрессии против страны: при соответствующих обстоятельствах он вводит на территории ДНР или её части чрезвычайное положение. Он утверждает военную доктрину Республики, присваивает почётные и высшие воинские и высшие специальные звания. Созданная система обороны и безопасности государства опирается на экономический, социальный, духовный потенциал общества, составляющий основу обороноспособности страны.

Главенствующую роль в обеспечении полноценной жизнедеятельности армии играют военные кадры. Под военными кадрами понимается весь личный состав, проходящий военную службу на воинских должностях. В данный состав входят военнослужащие следующих категорий:

- 1) солдаты, матросы, сержанты, старшины;
- 2) прапорщики и мичманы;
- 3) офицеры (младшие, старшие и высшие).

В соответствии со спецификой военной организации, требующей строгого и неукоснительного выполнения служащими возлагаемых на них обязанностей, они определённым образом классифицируются. Законом установлены общие, должностные и специальные обязанности военнослужащих.

В рамках общих обязанностей военнослужащий должен быть верен Военной присяге, честно и добросовестно служить народу, мужественно и умело защищать Родину, дорожить воинской честью, боевой славой Вооружённых Сил, войсковым товариществом, совершенствовать воинское мастерство, содержать в постоянной боевой готовности вооружение и

боевую технику, проявлять бдительность и всегда находиться в готовности к защите государственных интересов страны, территориальной целостности государства.

Должностные обязанности военнослужащего связаны с его непосредственной профессиональной деятельностью, выполнением служебных функций, вытекающих из статуса военнослужащего, объёма предоставленных ему прав и обязанностей.

Специальные обязанности определяются характером действия военнослужащего в особых ситуациях, связаны с решением боевых задач, применением оружия и другой боевой техники, оказания помощи населению и т.д.

Решающая роль в организации боевой учёбы, повышении организованности и дисциплины в войсках, гармонизации отношений между различными категориями военнослужащих принадлежит командиру-единоначальнику. Он несёт непосредственную ответственность за состояние боевой готовности части (подразделения) и наделён соответствующими полномочиями для решения всех вопросов жизнеустройства воинского коллектива. Не случайно в войсках утвердилось положение о том, что приказ командира – это приказ Родины, он должен быть выполнен беспрекословно и в точно установленный срок.

Как старший воинский начальник командир культивирует систему отношений с офицерским составом, основанную на понимании чести и достоинства подчинённых ему командиров. Для офицера честь и верность воинскому долгу превыше всего. Поэтому опытный военачальник стремится использовать эти офицерские качества в целях решения служебных задач неформальными методами и формами, что ведёт к сплочению офицерского состава и оказывает позитивное влияние на служебные отношения.

Офицерский состав не может отделять себя от общей массы солдат и сержантов. Многие вопросы служебной деятельности офицер решает личным примером, его авторитет знатока военного дела, опытного наставника играет решающую роль в успешном решении стоящих перед военнослужащими задач, их успехов в ратном деле.

Следует также иметь в виду, что каждый военнослужащий, несмотря на существующие ограничения, вызванные характером военной службы, пользуется соответствующими гражданскими правами и обязанностями. Он имеет право избирать и быть избранным в органы государственной власти, участвовать в общественно-политической жизни, поддерживать связи с родственниками и друзьями, совершенствовать свои профессиональные знания, повышать культурный уровень, заниматься спортом.

Военная служба открывает перед молодым человеком, вступившим во взрослую жизнь, перспективу пожизненного служения Отечеству. Стать профессиональным военным – мечта многих юношей и девушек нашей страны. В государстве создаётся система военного образования, которая гарантирует выбор специальности по призванию, совершенствуется и система социальной защиты военнослужащих. Всё это создаёт для молодого человека благоприятную среду воинского роста и зрелости.

Святой обязанностью каждого является защита своей Родины. В Конституции ДНР указывается, что «Защита Отечества является долгом и обязанностью гражданина Донецкой Народной Республики» [9]. Гражданин ДНР несёт военную службу в соответствии с «Временным положением о порядке прохождения военной службы», утверждённым Постановлением Президиума Совета Министров Донецкой Народной Республики от 18.04.2015 г. № 6-2 [10]. Конституционные положения о военной службе получили закрепление и детализацию в соответствующих законах Донецкой Народной Республики, указах Главы Донецкой Народной Республики, постановлениях Правительства ДНР, общевоинских уставах Вооружённых Сил ДНР, приказах Министра обороны ДНР, а также других нормативно-правовых документах. В своей целостности данные документы создают правовую основу организации и прохождения военной службы служащими.

В военной политике государства, законодательстве по вопросам обороны значительное внимание уделяется повышению ответственности военнослужащих за выполнение воинского долга, поддержания высокого уровня дисциплины и порядка. Вопрос дисциплины – это коренной вопрос поддержания высокой боевой готовности армии всей военной организации страны.

Дисциплинарный Устав определяет сущность воинской дисциплины, обязанности военнослужащих по её соблюдению, виды поощрений и дисциплинарных взысканий, права командиров (начальников) по их применению, а также порядок подачи и рассмотрения обращений (предложений, заявлений и жалоб) [11].

В ходе рассмотрения данного вопроса важно проанализировать конкретные меры, предпринимаемые в войсках по укреплению дисциплины и воинского порядка. В связи с этим важно сопоставить практику дисциплинарного воздействия на нарушителей воинского порядка и её влияние на воинскую дисциплину, выявить болевые точки в этой сфере жизнедеятельности воинских коллективов, проанализировать причины отступления ряда военнослужащих от требований присяги и общевоинских уставов. Пора определиться и с ответственностью руководителей за состояние воинской дисциплины в частях и подразделениях.

В современных условиях ответственность за воинскую дисциплину в войсках непосредственно возлагается на командиров. Совершенно ясно, что к решению этой задачи должны подключаться офицерский состав, органы военной юстиции, институты гражданского общества, ветераны армии, другие заинтересованные лица.

В центре внимания армейских органов и общественности должны находиться, прежде всего, вопросы борьбы с неуставными отношениями, которые получили широкое распространение в армейской среде. В литературе неуставные отношения, так называемая дедовщина, определяются как нерегулируемая нормативно-правовыми актами иерархическая система взаимоотношений между военнослужащими низшего армейского звена (солдатами, ефрейторами, сержантами), основанными на их ранжировании, «сортировке» по признаку величины фактически выслуженного срока службы каждого конкретного индивида и связанной с этим дискриминацией». Как показывает анализ, неуставные отношения приобретают ярко выраженную форму издевательства над военнослужащими, унижения их человеческого достоинства, нередко ведут к увечьям и даже потери жизни. Органами воспитательной работы разработаны и проводятся мероприятия по искоренению казарменного хулиганства, но они не дают пока необходимого эффекта.

Активную помощь армейским структурам в борьбе с неуставными отношениями могут оказывать комитеты солдатских матерей и некоторые другие общественные организации. Но их сил явно недостаточно, чтобы побороть преступные посягательства на честь, здоровье и жизнь воинов. Следовательно, речь должна идти о каких-то коренных мерах оздоровления обстановки в армии, иначе общество может просто лишиться своих Вооружённых Сил. Настоящей задачей должна стать проблема переключения энергии солдат и офицеров на решение задач боевой подготовки, воинского воспитания, поддержания тесной связи армии с народом, поиска современных форм и методов укрепления воинской дисциплины и уставного порядка в войсках.

Выводы. Прохождение военной службы в силовых структурах и ведомствах каждого современного государства непосредственно основывается на качественном выполнении «силовиками» своих функциональных обязанностей, чётком соблюдении требований уставов и беспрекословном соблюдении требований и норм воинской дисциплины, а также нормативно-правовых документов. Согласно Уставу внутренней службы, воинская дисциплина – это строгое и точное соблюдение всеми военнослужащими порядка и правил, установленных законами Донецкой Народной Республики, общевоинскими уставами Вооружённых сил Донецкой Народной Республики и приказами командиров (начальников) [12]. Она основывается на осознании каждым «силовиком» воинского

долга и личной ответственности за защиту Донецкой Народной Республики, строится на правовой основе, а также обязательном уважении чести и достоинства военнослужащих.

Список использованных источников

1. Бахрах Д.Н. Административное право России / Д.Н. Бахрах. – М.: Норма, 2002. – С. 249.
2. Атаманчук Г.В. Сущность государственной службы: история, теория, закон, практика / Г.В. Атаманчук. – М.: Изд-во РАГС, 2002. – С. 180.
3. Стариков Ю.Н. Государственная служба в Российской Федерации: теоретико-правовое исследование / Ю.Н. Стариков. – Воронеж: Издательство Воронежского университета, 1996. – С. 12.
4. Ноздрачев А.Ф. Государственная служба: учебник для подготовки государственных служащих / А.Ф. Ноздрачев. – М.: Статут, 1999. – С. 36.
5. Манохин В.М. Служба и служащий в Российской Федерации: правовое регулирование / В.М. Манохин. – М.: Юристъ, 1997. – С. 207.
6. О статусе военнослужащих: Закон Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakon-dnr-o-statuse-voennosluzhashhih/>.
7. О системе государственной службы: Закон Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakon-dnr-o-gos-sluzhbe/>.
8. О воинской обязанности и военной службе: Закон Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakon-dnr-o-voinskoj-obyazanosti-i-voinskoj-sluzhbe/>.
9. Конституция Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/konstitutsiya/>.
10. Об утверждении Временного положения о порядке прохождения военной службы: Постановление Совета министров Донецкой Народной Республики № 6-2 от 18.04.2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gisnpa-dnr.ru/npa/0009-6-2-20150418/>.
11. Дисциплинарный устав Вооружённых сил Донецкой Народной Республики; Утверждён Указом Главы Донецкой Народной Республики № 53 от 17.02.2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakon-dnr-o-voinskoj-obyazanosti-i-voinskoj-sluzhbe/>.

ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ СОДЕРЖАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ

БРАТКОВСКИЙ М.Л.,
доктор наук по государственному управлению,
профессор,
профессор кафедры хозяйственного права
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Статья посвящена исследованию проблем управленческих функций и их влияния на результат деятельности. Деятельность коллектива требует согласования и координации усилий, планирования, учёта последствий и принятия сбалансированного решения, которое осуществляет руководитель.

Ключевые слова: управленческая функция, организация, предвиденье, контроль, координация.

The article is devoted to the study of the problems of managerial functions and their influence on the result of activity. The activities of the team require coordination and coordination of efforts, planning, taking into account the consequences and making a balanced decision. All this is carried out by the head.

Keywords: managerial function, organization, foresight, control, coordination.

Постановка задачи. Управление коллективом – дело сложное, оно требует от руководителя знания законов менеджмента, своей роли, которая должна соответствовать требованиям действительности. Отталкиваясь от учения А. Файоля, который определил для всех руководителей основные функции управления, коллектив вправе ожидать от руководителя высоких результатов в организации деятельности.

Анализ исследований и публикаций. Проблема функций руководителя нашла своё отражение в трудах таких учёных как Дорофиенко В.В., Шутова М.М., Цветкова А.Н., Чернецкого В.Ю., Климовой П.А., Валечук Э.А., Турчинова А.И., Ендовицкого Д.А. и др.

Актуальность. Ответственным трудом в управлении занята большая группа людей. Их работа – неперенная часть процесса создания материальных и духовных ценностей. Без высококомпетентного, энергичного, постоянно развивающегося руководителя в полном объёме выполняющего управленческие функции, невозможно достигнуть высоких результатов в деятельности.

Изложение основного материала. Перед руководителем XXI века встают сложные задачи, которые требуют особенного типа мышления. Стратегическое планирование, разработка модели будущего представляет понимание процессов управления, движение от абстрактного замысла к конкретному плану действий. Хотя появляются и другие взгляды на образ руководителя и принципы его деятельности. В начале XX века была сделана попытка противопоставить индивидуальному коллективизм;

конвейеру, который истощает человека, осмысленный свободный труд на пользу общества; прибыль-производство, которое способно удовлетворить разумные потребности людей. Именно тогда утверждается принцип «от каждого по способностям, каждому по труду».

Развитие психологических знаний имеет своей задачей теоретическое осмысление роли и места руководителя в системе управления.

Часто встречаются утверждения, что управленческие обязанности являются чем-то совершенно отличным от неуправленческих, что между ними резкая и чёткая граница, и даже перечисляют эти управленческие обязанности, хотя довольно абстрактно и идентичным образом для всех управленческих должностей. Это пошло от А. Файоля, который определил для всех руководителей следующие функции:

- 1) предвидение;
- 2) организация;
- 3) приказание;
- 4) контроль;
- 5) координация.

Ситуация здесь совершенно аналогичная с теорией отличительных особенностей руководителя. Естественно, умственное развитие является весьма желательным для руководителей, но и в других видах деятельности она также необходима. Руководитель должен отличаться более высоким уровнем умственного развития, но не потому, что он является руководителем, а потому, что он ведёт важную профессиональную деятельность. Возможно, кто-то выскажет предположение, что умственное развитие в какой-либо особенно высокой степени необходимо именно руководителю. А разве этот «кто-то» согласился бы на операцию, которую делал бы не обладающий особенным умственным развитием хирург? Разве доверили бы важное судебное дело не обладающему особым умственным развитием юристу? А разве кто-либо захотел бы иметь дело с не обладающим особым умственным развитием фармацевтом, архитектором?

Возвращаясь к файолевским управленческим функциям, следует отметить, что:

1. Каждый человек непрерывно составляет прогнозы и планы. Если бы он не предвидел и не планировал, то, выходя утром из дома, он был бы не в состоянии хотя бы приблизительно определить время своего возвращения.

2. Каждый человек организует работу, а тот, кто делает это неумело, всю жизнь отличается минимальной отдачей и отсутствием успеха.

3. Человек, который не контролировал или не координировал (хотя бы движения своего тела), не сумел бы перейти через улицу, не попав под автомобиль, и не сумел бы донести ложку до рта.

4. Если под отдачей приказаний мы будем подразумевать такое поведение, которое вынуждает окружающих подчиняться нашей воле, то тогда даже раскапризничавшийся младенец в состоянии навязать окружающим свою волю, например, если он требует молока или любимую игрушку. А руководство – это способность оказывать влияние на отдельных лиц и на группы, побуждая их работать на достижение целей организации [1].

Мы можем констатировать, что файолевские управленческие функции являются одинаковыми для всех людей, обладающих способностью мыслить, отличающими их от существ, полностью лишённых этой способности, а не руководителей от исполнителей.

Со времён А. Файоля в его концепцию управленческих функций было внесено много коррективов. Многие из них являются бесспорным шагом вперёд в сравнении с исходной файолевской позицией, поскольку в них различные проблемы рассматриваются с учётом более поздних достижений в области управления.

Функции управления выражают психологическую специфику управленческого труда, систему отклонений в организации, так как через психологическое содержание функций управления реализуется механизм дифференциации и интеграции труда, а психология функций характеризует процесс управления.

В отдельных исследованиях специфические функции управления представлены как система заданий, которые отображают способы деятельности по достижению намеченных целей, а функции организации – создание функциональной структуры, которая выполняет конкретные операции.

Традиционным принципом классификации функций управления есть анализ содержания выполненных работ. По этому признаку все функции подразделяются на общие и специфические. Одни авторы берут за основу содержание выполненных работ, к общим функциям управления относят принятие решений и организационную деятельность, другие – планирование, организацию, контроль, мотивацию и лидерство, отдельные – прогнозирование, формирование цели, анализ собранной информации, принятие решений, их выполнение и контроль.

Психология и социология в основу классификации управленческих функций берут не управленческий цикл, а всю структуру деятельности руководителя организации. Так, российский психолог Виктор Шепель разделяет общие (сохранение здоровья персонала и окружающей среды, командная сплочённость, профессиональная подготовка и социальная мотивация) и специфические (информационно-диагностическая, распорядительно-исполнительная, социального прогнозирования) функции [2, с. 339-340].

С помощью общих функций, по его мнению, обеспечивается содержательная направленность гуманитарной деятельности организации, а специфические функции являются рабочим инструментом осуществления общих функций социального управления.

Совершенно иные критерии классификации применили Е. Кузьмин, И. Волков, Ю. Емельянов, что позволило им выделить такие управленческие функции: административную (отдача приказов, распоряжений, координация индивидуальных действий и контроль за их выполнением), стратегическую (определение целей и выбор методов их достижения, прогнозирование и планирование), экспертно-консультативную, коммуникативно-регулятивную, представительскую функцию, дисциплинарную, воспитательную и психотерапевтическую.

Несмотря на различные попытки модернизации файолевских концепций, нет научных оснований для того, чтобы какие-либо в общем сформулированные и определённые функции считать то за исключительно управленческие, то за преимущественно управленческие. Функции, которые необходимо выполнять на определённой управленческой или неуправленческой должности, должны быть всего лишь следствием организации этой должности, а эта организация, в свою очередь, должна отвечать требованиям производственного процесса, для выполнения которого создано данное учреждение. Этих функций на всех должностях всех существующих иерархических уровней бесчисленное множество, и число их непрерывно и стремительно растёт. Так как возросла ответственность за управление решения, увеличилось количество решаемых задач и объём аналитического материала. От современного руководителя требуется более высокий темп освоения новых знаний, высочайшая мобильность, что будет способствовать качественному выполнению управленческих функций руководителем.

Исходя из логики рассуждений, можно сфокусировать внимание на следующих функциях.

1. Функция целеполагания.

Коллектив успешно функционирует, когда перед ним поставлены чёткие задачи, определены цели, обозначены перспективы развития.

Действенность цели определяется осознанием значимости и личной привлекательностью. При определении целей необходимо информировать коллектив о возможных трудностях, предполагаемых путях преодоления их. Это и есть стиль открытого руководства, когда массы знают всё и принимают участие в планировании.

2. Функция планирования.

При получении задания или самостоятельно планируя свою деятельность необходимо учитывать все условия, материальные и людские, предусматривать возможные трудности. План включает программу

действий, мобилизацию волевых, интеллектуальных и нравственных свойств. Хорошо составленный план – это ярко выраженное желание работать.

3. Функция согласования.

При согласованной деятельности возникают такие процессы, как синергия (при объединении усилий и воле членов коллектива достигаются более высокие результаты, нежели те, что могут быть получены при простом суммировании усилий) и фасилитация (облегчение работы при любом виде совместной деятельности).

Как только нарушается согласованность в работе отдельных структур организации, так снижается производительность труда, качество работы, теряется чувство локтя и взаимозависимости.

4. Функция стимулирования.

Стимулирование может быть моральным и материальным и должно соотноситься с моральными и правовыми нормами, психологическими особенностями отдельной личности и коллектива в целом с учётом сложившейся ситуации.

5. Функция контроля.

Контроль – это система, способствующая стабильности коллектива, а именно:

- поддержанию заданного ритма и темпа работы;
- соблюдению норм взаимоотношений и поведения.

Контроль направлен на выявление истинного положения дел, оказания помощи коллективу и личности в устранении недостатков и преодолении трудностей в работе.

6. Функция воспитания.

Должна обеспечить высокую производительность труда, выпуск качественной продукции, воспитание личности, способной жить и трудиться в коллективе. При этом эти задачи взаимосвязаны. В воспитательной работе успех достигим тогда, когда руководитель опирается на коллектив.

Для достижения желаемого результата руководитель должен комплексно использовать все функции управления, что регулирует поведение членов коллектива и каждого отдельного работника.

Исходя из функциональных особенностей в деятельности руководителя, мы ещё раз убеждаемся, что роль руководителя в организации многоплановая. Он наделён правом принимать решения, воздействовать на подчинённых, что предполагает определённый тип отношений с разными людьми. Личностный авторитет руководителя и официальные полномочия являются основанием, на котором формируется его реальный уровень воздействия на организацию и особенно в управленческой сфере. Руководитель должен знать не только все аспекты

взаимоотношений в коллективе, но и особенности, которые влияют на формирование позитивного морально-психологического климата. В зависимости от ситуации он является организатором, коммуникатором, экспертом, критиком и непосредственным исполнителем.

Управленческие роли определяют объём и содержание работы руководителя независимо от специфики конкретной организации, они взаимосвязаны и направлены на решение конкретных задач. Подробное рассмотрение отдельных управленческих ролей руководителя способствует пониманию их психологической природы (табл. 1).

Таблица 1

Управленческие роли (по Мицбергу)

Роль	Содержание
Межличностные роли	
Глава (главный руководитель, босс)	Официальный руководитель исполняющий обычные обязанности правового или социального характера внутри организации и за её пределами. Символизирует собой возглавляемую им фирму, подразделение, утверждает важнейшие производственные, экономические, социальные решения, выполняет церемониальные действия, осуществляет VIP-представительство
Лидер (фактический руководитель)	Отвечает за все управленческие действия с участием подчинённых. Вдохновляет людей и ведёт их к намеченным целям, совмещая потребность отдельных людей и организаций. Формирует и реализует кадровую политику, осуществляет продвижение подчинённых по служебной лестнице, принимает решения по их расстановке и ротации. Отвечает за руководство, инструктаж, мотивацию и активизацию, контроль и оценку деятельности подчинённых, набор и подготовку работников
Связующее звено (посредник)	Обеспечивает работу саморазвивающейся сети внешних контактов и источников информации, которые предоставляют информацию и оказывают услуги. Обеспечивает контакты между работниками, организует работу информационных систем и служб, налаживает информационные потоки, осуществляет урегулирование конфликтов. Осуществляет переписку, сторонние совещания, работу с внешними организациями и лицами
Информационные роли	
Собиратель (получатель, приёмник информации, аналитик)	Разыскивает и получает разнообразную информацию, выступает как первичный центр внешней и внутренней информации, поступающей в организацию. Обрабатывает почту, осуществляет контакты, связанные с получением информации. Собирает, анализирует управленческую информацию, выявляет управленческие проблемы, анализирует причины их возникновения

Продолжение таблицы 1

Роль	Содержание
Распространитель (информатор)	<p>Распределяет информацию членам организации для исполнения, проработки и анализа.</p> <p>Рассылает почту по организациям для получения информации, осуществляет вербальные контакты для передачи информации подчинённым (обзоры, беседы).</p> <p>Передаёт внешнюю информацию, налаживает информационные контакты между уровнями, звеньями управления, отдельными работниками, реализует информационную политику, осуществляет защиту информации</p>
Представитель (эксперт)	<p>Передаёт информацию для внешних контактов о планах, политике, действиях организации финансовым органам, акционерам, партнёрам, клиентам. Основная функция – PR-деятельность.</p> <p>Действует как эксперт в своей области. Внешние заседания, выступления устные, через почту и СМИ</p>
Роли принятия решений	
Инициатор	<p>Изыскивает возможности внутри организации и за её пределами, контролирует разработку проектов. Заседания по обсуждению стратегии, инициирование или разработка проектов по усовершенствованию деятельности.</p> <p>Отвечает за разработку и реализацию различных нововведений на предприятии, освоение новых продуктов, услуг, рынков, информационных систем, осуществляет управленческие решения, связанные с риском</p>
Устранитель проблем	<p>При возникновении важных и неожиданных проблем отвечает за необходимую корректировку планов и действий. Обсуждает стратегические и текущие вопросы, включая проблемы и кризисы.</p> <p>Разрабатывает и реализует мероприятия по корректировке деятельности фирмы при возникновении серьёзных проблем или угроз деятельности предприятия, осуществляет антикризисное управление</p>
Распределитель ресурсов	<p>Ответственный за распределение всевозможных ресурсов предприятия – принятие (визирование) всех значительных решений.</p> <p>Отвечает за распределение между подразделениями, видами деятельности, проектами материальных, финансовых, трудовых, технических, научных ресурсов, принимает участие в формировании бюджета предприятия и его подразделений, контролирует их исполнение, программирует работу подчинённых</p>
Ведущий переговоры	<p>Представляет организацию на всех значительных и важных переговорах, участвует в заключении сделок, урегулировании конфликтов</p>

Согласно Мицбергу, все эти 10 ролей, взятые вместе, определяют объём и содержание работы управленца независимо от характера

конкретной организации, дают более адекватное описание того, чем занимается руководитель.

Важнейшими являются информационные роли – руководитель определяет приоритетность информации. Межличностные роли вытекают из полномочий и статуса руководителя в организации и охватывают его сферу взаимодействия с людьми. Межличностные роли могут сделать руководителя пунктом сосредоточения информации, что даёт ему возможность (и одновременно заставляет его) играть информационные роли и действовать в качестве центра обработки информации.

Принимая на себя межличностные и информационные роли, руководитель способен играть роли, связанные с принятием решений.

Выбор каждым руководителем различного сочетания ролей означает, что менеджмент не сводится к системе научных положений и программ.

Управление, по существу, является искусством, и для руководителя необходимо постоянно пробовать и узнавать всё, что относится к его ситуации. Этот процесс постоянного изучения является жизненно важным.

Согласно Мицбергу, школа менеджмента более эффективна при обучении технократов, имеющих дело с ясно сформулированными проблемами, чем управленцев, которые имеют дело с неопределёнными задачами [7, с. 175-177].

Профессионализм управленческой деятельности предусматривает, что её функции выполняют специально подготовленные специалисты по управлению, способные использовать научные разработки смежных с управлением науки, в частности психологии управления. Имеется ввиду про учёт руководителями не только тенденций и закономерностей развития рыночной системы, а и особенности развития человека, его индивидуальных, психофизиологических возможностей в профессионализации управления (рис. 1).

Профессионализм руководителя характеризуется соответствующим уровнем технологической готовности к управленческой деятельности. В профессиограмме руководителя, предложенной В.М. Шепелем, выделены три блока качеств:

1. Общие качества:
 - интеллект;
 - фундаментальные знания;
 - достаточный опыт.
2. Конкретные качества:
 - идейно-нравственные;
 - научно-профессиональные;
 - организационные (умение подбирать людей, планировать работу);
 - психофизические качества (хорошее здоровье, системность мышления, развитость воображения, тренированность памяти, волевая подготовка).



Рис. 1. Профессионализация управленческой деятельности руководителя

3. Специфические личностно-деловые качества:
 - коммуникабельность;
 - эмпатичность – умение сопереживать;
 - способность к психоанализу, то есть самоконтроль, самокритичность, самооценка своих поступков;
 - стрессоустойчивость, умение управлять своими эмоциями;
 - красноречивость – умение выступать и убеждать;
 - визуальность – внешняя привлекательность личности.

Наличие специальных личностно-деловых качеств и создаёт неповторимый имидж руководителя, эффект его личностного обаяния [5, с. 134].

При проведении семинара с руководителями предприятий угольной промышленности нами была предложена анкета, в которой им был поставлен ряд вопросов:

1. Как работается директору?
2. Что нужно делать, чтобы предприятие успешно работало?
3. Какова значимость первого руководителя для предприятия?
4. Влияет ли на результативность работы директора его возраст?
5. Может ли кто-то из известных вам людей олицетворять образ современного директора?

Обобщённые ответы, которые мы получили, обработав анкеты участников семинара:

1. Возросла ответственность за принимаемые управленческие решения, увеличилось количество решаемых задач и объём аналитического материала.
2. От современного директора требуется более высокий темп освоения новых знаний, высочайшая мобильность.
3. Опеки сверху уже нет, теперь каков «поп – таков приход».
4. Если директор не лидер, то успешность работы предприятия только на треть зависит от него, остальное – от команды управляющих, коллектива и других обстоятельств, если настоящий лидер, то на все 100% зависит от него.
5. Директор занимается работой круглосуточно. Других вариантов при сегодняшних реалиях просто нет. Для трудоголиков новое время не принесло ничего нового: полностью отдавали и отдают себя работе.
6. Оптимальный возраст – это очень индивидуально. Не возраст важен, а здоровье.
7. Директор – лидер, а это пожизненно. Самое трудное не потерять критичность восприятия действительности и уловить тот момент, когда не то что ты не справляешься, а замедлил движение, и вовремя уйти – это большое искусство.

8. При ответе на пятый вопрос оказалось, по мнению отвечавших таких более 10 человек. Это люди, воспитавшие себя и сумевшие самостоятельно вершить судьбы своих предприятий.

Имея управленческий опыт, мы можем сделать следующий *вывод*.

Во-первых, директор должен быть очень амбициозным человеком. Нужно очень хотеть быть директором. Нельзя делать эту работу «из-под палки».

Во-вторых, хороший директор должен быть нацелен на перспективу.

В-третьих, руководить предприятием – это не работа, а образ жизни. Этому делу надо отдаваться полностью. И получать от этого удовольствие.

В-четвёртых, директор – это «решатель проблем». Проблемы, стоящие перед предприятием, были, есть и будут. Никогда не наступит время, когда все проблемы будут решены, главное находить их решение.

В-пятых, руководить предприятием означает руководить коллективом. Директор должен быть лидером. И основные задачи директора сводятся, в конечном счёте, к задачам подбора, расстановки, обучения и воспитания кадров, к задачам организации трудового процесса, к задачам создания коллектива единомышленников.

Профессионализм управленческой деятельности – это совокупность общетеоретических, специальных управленческих и психологических знаний, умений и навыков, какими должен владеть руководитель для эффективного исполнения своих функциональных обязанностей.

Список использованных источников

1. Карпов А.В. Психология менеджмента: учебное пособие / А.В. Карпов. – М.: Гардарики, 1999. – 584 с.
2. Орбан-Лембрик Л.Е. Психология управления: учебник / Л.Е. Орбан-Лембрик. – К.: Академвидав, 2003. – 568 с.
3. Чернецкий В.Ю. Менеджмент в здравоохранении / В.Ю. Чернецкий, П.А. Климова. – Донецк: ДонАУиГС, 2019. – 205 с.
4. Шутов М.М. Уроки управления. Книга 1 / М.М. Шутов. – Донецк: ВИК, 2014. – 359 с.
5. Шепель В.М. Управленческая психология / В.М. Шепель. – М.: Экономика, 1984. – 248 с.
6. Механизмы реализации государственной кадровой политики: сборник научных статей / под общ. ред. А.И. Турчинова. – К.-М., 2003.
7. Минцберг Г. Менеджмент: природа и структура организаций / Г. Минцберг. – М.: Эксмо, 2018 – 512 с.
8. Менеджмент организаций: учебник в 2-х ч. /под общ. ред. профессора В.В. Дорофиенко. – Донецк: ДонАУиГС, 2018. – 737 с.
9. Цветков А.Н. Менеджмент / А.Н. Цветков. – СПб.: Питер, 2010. – 256 с.

ИНФОРМАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

ДУБИНА О.А.,
соискатель кафедры хозяйственного права
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»;
БОНЦЕВИЧ А.П.,
старший преподаватель кафедры финансов
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Процесс принятия управленческих решений по вопросам обеспечения национальной безопасности является сочетанием взаимосвязанных политических, экономических, социологических, юридических, психологических и других механизмов, на которые оказывают влияние факторы, характеризующие внутреннюю и внешнюю среду общественных отношений.

В то же время, изучая управление, наука в основном рассматривает принятие управленческих решений как процесс исполнительно-распорядительной деятельности, направленный на установление определённых правил поведения органов, организаций, должностных лиц и граждан.

Ключевые слова: управление, государство, национальная безопасность, экономические механизмы, юридические механизмы.

The process of making managerial decisions on ensuring national security is a combination of interrelated political, economic, sociological, legal, psychological and other mechanisms that are influenced by factors characterizing the internal and external environment of public relations.

At the same time, while studying management, science mainly considers the adoption of managerial decisions as a process of executive and administrative activity aimed at establishing certain rules of conduct for bodies, organizations, officials and citizens.

Keywords: management, state, national security, economic mechanisms, legal mechanisms.

Постановка задачи. Становление Донецкой Народной Республики как правового, демократического, социально-ориентированного государства вызывает необходимость в приведении законодательства в сфере национальной безопасности к европейским и общемировым стандартам.

Актуальность. Человеческое общество и цивилизация развивается, совершенствуется и переходит на новый этап развития во многом благодаря накоплению и осмыслению практического и теоретического опыта, накопленного поколениями людей во всех сферах жизни. Тем более это актуально при создании новых государственных и общественно-

политических формаций, одной из которых является Донецкая Народная Республика.

Цель статьи – изучение процесса принятия управленческих решений по вопросам обеспечения национальной безопасности, который взаимосвязан с политическими, экономическими, социологическими, юридическими, психологическими и другими механизмами, на которые оказывают влияние факторы, характеризующие внутреннюю и внешнюю среду общественных отношений.

Изложение основного материала. Главное внимание акцентируется на институционально-правовом аспекте процесса принятия управленческих решений. Он выступает как определённая законодательством процедура принятия нормативно-правовых актов, а другим важным составляющим указанного процесса почти не уделяется внимания. Среди них, в частности:

- формирование совокупности целей и определение их приоритетности, а также согласование целей между собой;

- сбор и системный анализ необходимой для разработки, принятия и реализации управленческих решений информации, прежде всего касается субъектов и объектов управления, а также среды их функционирования;

- формирование возможных альтернатив управленческих решений и механизма выбора наиболее рациональной из них;

- исследование проблемных аспектов возможности построения и эффективного функционирования системы мониторинга выполнения принятых управленческих решений (прежде всего изменений среды функционирования субъекта и объекта управления) [2].

Анализ роли, места и взаимосвязи указанных элементов в процессе принятия управленческих решений должен базироваться на принципе полицентричности, согласно которому внешняя среда понимается, как равнозначная сторона процесса принятия управленческого решения. При этом понятие «среда» рассматривается как очень сложный для анализа объект или процесс.

Так, международная безопасность является средой (системой), в которой формируется национальная безопасность. Социальное управление, включая как подсистему – систему государственного управления, а последняя – есть среда формирования системы государственного управления национальной безопасностью.

Элементы процесса принятия управленческих решений, его институционально-правовой аспект, усилия относительно реализации указанных принципов, могут быть объединены. Поэтому целесообразно построение модели информационного механизма принятия решений.

Этот механизм обеспечивает регулирование информационного обмена между субъектами государственного управления национальной безопасностью и объектами управления. Он функционирует на основе

существующих властных отношений, господствующих в обществе национальных ценностей, определённых на официальном уровне национальных интересов, их иерархии и поддерживается правовым механизмом политической системы общества. Моделирование этого механизма предусматривает возможность использования математических методов анализа функционирования модели [1].

В данном случае условием успешного использования формальных методов должна быть предыдущая теоретическая разработка концептуальных вопросов по применению системной методологии.

Системный анализ позволяет представить механизм процесса принятия управленческого решения субъектами государственного управления национальной безопасностью как взаимодействие информационных потоков.

Их исследования необходимо проводить в контексте связи с внешней и внутренней средой, которая является источником информации об объекте и субъекте управления. Показатели, характеризующие эту среду, обычно противоречивые и имеют вероятностный характер. Поэтому часто их невозможно оценить однозначно.

Процесс принятия управленческого решения субъектами государственного управления национальной безопасностью может быть разделён на определённое число этапов, на каждом из которых выполняются определённые операции по обработке информации. Операции – это перечень и последовательность действий, которые необходимо выполнить на каждом этапе обработки информации, в том числе порядок и условия перехода к другому этапу.

Таким образом, модель информационного механизма процесса принятия управленческих решений по вопросам обеспечения национальной безопасности является обработкой информации по определённому алгоритму.

Указанные операции и весь процесс могут быть при необходимости повторены. То есть процесс является итерационным и может в зависимости от условий управленческой ситуации (например, времени, располагают субъекты государственного управления национальной безопасностью) продолжаться до тех пор, пока не будет найдено решение, удовлетворяющее выбранному критерию.

Преимуществами формализации процесса принятия управленческих решений по вопросам обеспечения национальной безопасности в виде указанной модели является то, что:

- процесс принятия управленческих решений можно рассматривать как систему, состоящую из определённого числа входов и выходов;
- есть возможность в определённой степени избежать субъективизма при выборе управленческих решений как конечных, так и на каждом этапе

обработки информации, используемой разработке вариантов решений, благодаря замене нечётких формулировок более чёткими, потому что всегда можно договориться относительно тех или иных критериев или процедур оценивания;

– в зависимости от сложности и специфичности проблемы, которая должна быть решена субъектами на каждом этапе обработки информации, можно использовать те или иные математические методы для поиска оптимальных решений.

Кроме того, действия субъектов государственного управления национальной безопасностью по принятию управленческих решений объединены в единой системе, среди которых, в частности:

- изучение состояния объекта управления;
- формулировка альтернатив, их сравнение и согласование с целями управления;
- оценка эффективности достижения целей;
- выбор одной из альтернатив.

Эти действия предусматривают выполнение операций, которые образуют относительно завершённые этапы последовательной обработки информации, среди которых:

- приём и анализ информации о её достоверности и важности для принятия управленческих решений;
- оценка достаточности и пригодности информации для целей принятия управленческих решений с учётом необходимости всестороннего описания ситуации (явления, процесса, объекта управления и т.п.);
- формирование адекватной реакции на воздействие внешней среды в контексте угроз национальным интересам, что находит своё проявление в разработке соответствующего управленческого решения субъектами государственного управления национальной безопасностью;
- выбор из возможных альтернатив управленческого решения (с помощью выбранного критерия оптимальности) и его реализация [3].

Важно, что указанные этапы обработки информации взаимосвязаны, а каждый следующий испытывает влияние предыдущего.

Кроме того, можно определить основные функции и соответствующие задачи, которые должны выполняться на каждом этапе обработки информации, начиная от этапа изучения состояния объекта управления и заканчивая этапом реализации алгоритма выбора наилучшего решения из возможных вариантов.

Последовательность операций, предусмотренных моделью информационного механизма процесса принятия управленческих решений по вопросам обеспечения национальной безопасности, образуют ситуативную и концептуальную составляющие модели.

Ситуативная часть модели отвечает за принятие и оценку информации, поступающей к субъектам государственного управления национальной безопасностью и позволяет осуществить оценку состояния объекта управления.

Концептуальная часть модели имеет целью анализ возможных средств и способов достижения национальных целей, намечает возможные пути их достижения, формирует критерий выбора оптимального решения.

Таким образом, модель информационного механизма процесса принятия управленческих решений субъектами государственного управления национальной безопасностью отображает алгоритм обработки информации, поступающей от указанных субъектов.

Специфика управления по реализации национальных интересов порождает определённые особенности организации процесса разработки и принятия управленческих решений субъектами государственного управления национальной безопасностью.

Так, иерархия национальных интересов оказывает влияние на поиск и выбор управленческих альтернатив в контексте их значимости для обеспечения национальной безопасности и, таким образом, любая стратегия действий субъектов государственного управления национальной безопасностью должна предусматривать оценку возможных последствий в случае её реализации.

Важно, что на определение национальных интересов, их иерархии и внутренних факторов, которые определяют средства и способы их реализации, а значит и выбор соответствующей стратегии, осуществляют значительное влияние и внешние факторы. Поэтому поток информации, поступающей в систему государственного управления национальной безопасностью, оказывает значительное влияние на ситуативную составляющую модели.

Это требует гибкости и чувствительности указанной составляющей, выдвигает к ней требования быть максимально открытой для информации.

В то же время, как уже отмечалось, главная особенность, присущая государственно-управленческим решениям, их государственно-властный характер. Он проявляется в концептуальной составляющей модели информационного механизма процесса принятия управленческих решений субъектами государственного управления национальной безопасностью и выступает как согласованная подсистема нормативно-властных требований к обработке информации на всех вышеупомянутых этапах. Поэтому эта составляющая модели является достаточно закрытой и статической.

Но в условиях кардинальных изменений ценностных ориентаций общества рассматривать концептуальную составляющую информационной модели как абсолютно закрытую систему нецелесообразно. Она должна

оперативно откликаться на интересы общества и глобальные изменения политического и экономического пространства [1].

Функционирование информационного механизма процесса принятия управленческих решений субъектами государственного управления национальной безопасностью предполагает взаимодействие двух информационных потоков:

– потоков, отражающих требования, вытекающие из национальных целей государства и изложенные в законодательстве по вопросам обеспечения государственной безопасности;

– потоков информации, которые свидетельствуют о потребностях и условиях решения конкретных проблемных ситуаций [4].

Поэтому модель указанного механизма предполагает учёт характерных особенностей ситуаций, вызывающих необходимость принятия управленческих решений, требований, которые продиктованы национальными интересами и формируют текущие задачи по достижению национальных целей, а критериев оценки альтернатив указанных решений.

Но поскольку ситуационная составляющая модели функционирует, как открытая, а концептуальная, как относительно закрытая, то структура модели этого механизма должна содержать элементы, которые делают её концептуально закрытой.

Таковыми элементами являются правовые нормы (требования законодательства). Они являются средством обеспечения взаимодействия ситуативного и концептуального элементов модели информационного механизма принятия решений субъектами государственного управления национальной безопасностью и инструментом согласования потребностей развития общества и государства с реалиями внешней среды.

Список использованных источников

1. Богданович В.Ю. Теоретические основы анализа проблем национальной безопасности государства в военной сфере: монография / В.Ю. Богданович. – К.: Основа, 2006. – 296 с.

2. Государственная политика и управление: учебник. В 2 ч. Часть 1. Концепции и проблемы государственной политики и управления / под ред. Л.М. Сморгунова. – М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2006. – 384 с.

3. Липатов М.И. Организационное обеспечение взаимодействия органов внутренних дел с иными государственными органами, общественными организациями и трудовыми коллективами / М.И. Липатов. – М.: Акад. МВД СССР, 1990. – 24 с.

4. Черкасов А.И. Глава государства и правительство в странах современного мира (конституционно-правовое регулирование и практика) / А.И. Черкасов. – М.: Издательство «Экзамен», 2006. – 222 с.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ И ОТРАСЛЕЙ СФЕРЫ УСЛУГ

КОЗЛОВ В.С.,
к.э.н., доцент кафедры
менеджмента непроеизводственной сферы
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

В статье исследованы существующие концепции государственного регулирования деятельности организаций сферы услуг. Выявлено ресурсное взаимодействие между государством и организациями сферы услуг. Предложены решения задач по повышению эффективности деятельности сферы предоставления услуг.

Ключевые слова: государственная власть, сфера услуг, взаимодействие, развитие, управление, предпринимательство.

The article explores the existing concepts of state regulation of the activities of service organizations. The resource interaction between the state and organizations of the service sector is revealed. The solution of problems to improve the efficiency of the service sector.

Keywords: state power, services, interaction, development, management, entrepreneurship.

Постановка задачи. В результате динамических процессов глобализации наблюдается растущая тенденция взаимозависимости и одновременного сотрудничества между государственной властью и отраслями сферы услуг. Социально-экономическое развитие ведущих стран на современном этапе характеризуется активизацией взаимоотношений государства, предпринимательства и общества.

В условиях повышения самостоятельности территорий хозяйствующие субъекты выступают в качестве одного из источников финансирования решения наиболее острых проблем, приоритетность которых невозможно определить без участия органов власти. Изучение эволюции взаимодействия органов власти и предпринимательства в странах СНГ свидетельствует о том, что степень государственного участия в экономике зависит от особенностей национального пути развития на различных этапах, что предопределяет многообразие моделей такого взаимодействия.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросами взаимодействия государства и организаций (отраслей) занимались учёные и практики как отечественных, так и зарубежных институтов: В.В. Дорофиенко, Р.В. Ободец, М.Л. Братковский, В.С. Баженова, Л.С. Мамут и др. Однако к единому пониманию до сих не пришли. Частично предлагается рассматривать взаимоотношения организаций сферы услуг и власти в контексте динамики взаимоотношений

управляющих органов. Другой стороной подобных исследований выступает анализ взаимодействий конкретных сил и лидеров на уровне органов государственной власти. Все эти исследования лишь частично затрагивают проблему взаимоотношения организаций сферы услуг и власти, не показывая полной картины.

Актуальность. Взаимоотношения организаций сферы услуг и власти в странах СНГ за последнее время резко изменились. Одна из причин этого: влияние внешних и внутренних факторов как на экономико-политическую обстановку, так и на сами правила «игры» в деятельности организаций сферы услуг. Эту тенденцию уже давно отмечают как учёные, так и аналитики.

Цель статьи – исследовать существующие концепции государственного регулирования деятельности организаций сферы услуг.

Изложение основного материала исследования. Развитие деятельности организаций сферы услуг во всех отраслях экономики неразрывно связано с государственным регулированием хозяйствующих субъектов. В первую очередь это связано с тем, что организации сферы услуг и государство могут сосуществовать только дополняя друг друга.

Государственное регулирование предпринимательства является одним из важных инструментов создания комфортных условий для успешной деятельности организаций сферы услуг, обеспечения высоких темпов экономического роста и повышения уровня социально-экономического развития страны [1, 2].

Целью государственного регулирования предпринимательской деятельности является создание определённых условий, обеспечивающих нормальное функционирование экономики в целом и стабильное участие всех организаций страны в международном разделении труда, а также получение от этого оптимальных выгод [3].

Из этого следует что, государственное регулирование – это комплекс мер законодательной, исполнительной и судебной власти, а также контрольных функций, осуществляемых на основе нормативно-правовых актов государственных органов и общественных организаций в целях стабилизации существующей социально-экономической системы.

Правительство каждой страны имеет свои цели на каждом конкретном этапе и стремится решать их с помощью имеющихся у него методов и средств применительно к текущей экономической ситуации в своей стране и в мировой экономике. Поэтому цели и задачи государственного регулирования подвержены динамике и адаптации, а механизм регулирования достаточно хорошо развит, хотя и имеет свои особенности в каждой отдельной территории.

Интересным с методологической точки зрения является анализ государственного регулирования с позиций теории общественных и частных интересов.

Анализ эволюции экономики показывает неидентичность интересов государства и организаций сферы услуг. Это связано с недостаточной ориентацией отдельных хозяйствующих субъектов на социальную эффективность. В такой ситуации участие государства в производственном процессе становится неизбежным, и колеблется от полной национализации до государственного регулирования.

Таким образом, с точки зрения государства предприниматель призван обеспечить реализацию целей и интересов общества – экономический рост и полную занятость. В сфере пересечения интересов государства и организаций сферы услуг, а также при активном взаимодействии этих субъектов может осуществляться эффективное государственное регулирование предпринимательства [4, 5].

Направления государственного регулирования предпринимательства определяются целью, сформулированной в рамках Стратегии социально-экономического развития страны, результатом которой является обеспечение устойчивого экономического роста.

Целью государственного регулирования предпринимательства в странах с рыночной экономикой является создание условий для стабильного функционирования деловой среды.

Существуют два основных теоретических направления: теория общественных интересов и теория частных интересов, которые являются универсальными и могут быть применены к государственному регулированию, в том числе и организациям сферы услуг.

Теория общественного интереса в рамках государственного регулирования предпринимательства рассматривается в рамках концепции «фиаско рынка» и способности государства сглаживать несовершенства регулирования рынка.

Теория частных интересов рассматривается в рамках понятия «фиаско власти», которое трактуется как повышение уровня нестабильности в организациях за счёт бюрократического и коррупционного государственного устройства.

Следует отметить, что в условиях глобализации мирового экономического пространства необходима интеграция теории государственных и частных интересов, и, соответственно, оптимальное сочетание методов государственного регулирования и рыночного саморегулирования в сфере предпринимательства [6].

Основным фактором развития инвестиционной деятельности выступает влияние государства. Процессы структурного и качественного обновления товаропроизводства и рыночной инфраструктуры происходят

исключительно путём и за счёт деятельности организаций как частных, так и государственных, в том числе и за счёт инвестирования. Актуальным является исследование значения и влияния государства на деятельность организаций. Поэтому от того, насколько грамотно и правильно используется правительством совокупность всех инструментов инвестиционной политики зависит эффективное функционирование экономики.

Важная роль в организации деятельности отраслей принадлежит государству. Главной задачей государственной инвестиционной политики является формирование благоприятной среды, способствующей привлечению и повышению эффективности использования инвестиционных ресурсов в развитии экономики и социальной среды.

Ряд учёных считают основными причинами торможения инвестиционной активности следующие факторы:

- нестабильность экономической и политической ситуации;
- несовершенное и противоречивое законодательство;
- неясность в определении прав собственности;
- отсутствие реальных льгот и привилегий для иностранного капитала;
- непредсказуемость изменений в налоговой системе;
- отсутствие правил деятельности организаций [1, 3, 4].

Повышение инвестиционной активности в стране непосредственно связано с гарантиями, которые предоставляет государство субъектам инвестиционной деятельности, и защитой инвестиций.

Государственные органы и их должностные лица не имеют права вмешиваться в инвестиционную деятельность, ограничивать права инвесторов в выборе объектов инвестирования, кроме случаев, предусмотренных законодательством. Но могут и должны создавать условия благоприятные для создания новых организаций и развития инвестиционной деятельности.

Рыночная экономика, несмотря на свои значительные положительные качества, не всегда способна автоматически регулировать все экономические и социальные процессы в интересах каждого гражданина, предприятия и государства в целом. Она не обеспечивает социально справедливого распределения доходов граждан, не всегда гарантирует право на социальную работу, не направлена на защиту окружающей среды и не поддерживает незащищённые группы населения.

На рис. 1 отражено ресурсное взаимодействие между государством и организациями.

Это обратные потоки материальных и нематериальных ресурсов, обеспечивающие общественное воспроизводство на взаимовыгодных условиях.

Основной причиной отставания в развитии существующих организаций и заметные тенденции инвестиционной активности в Донецкой Народной Республике являются недостаточный период для становления законодательной базы и отсутствие необходимой (стимулирующей) поддержки деятельности организаций со стороны государства. Все затраты, связанные с поддержкой развития деятельности организаций сферы услуг, как показывает практика, в итоге достаточно быстро окупаются, но для этого требуются определённые условия.

Развитие организаций сферы услуг – одно из ключевых условий роста эффективности современной отечественной экономики. А сама экономика должна быть своеобразным механизмом взаимодействия органов власти с организациями сферы услуг.

Необходимо, чтобы это взаимодействие развивалось в оптимальных для нынешней экономики формах и направлениях.

Взаимодействие организаций сферы услуг и органов власти – система партнёрства органов государственной власти и местного самоуправления, профсоюзов, организаций работодателей и организаций сферы услуг в рамках регулирования социально-экономических проблем [4].

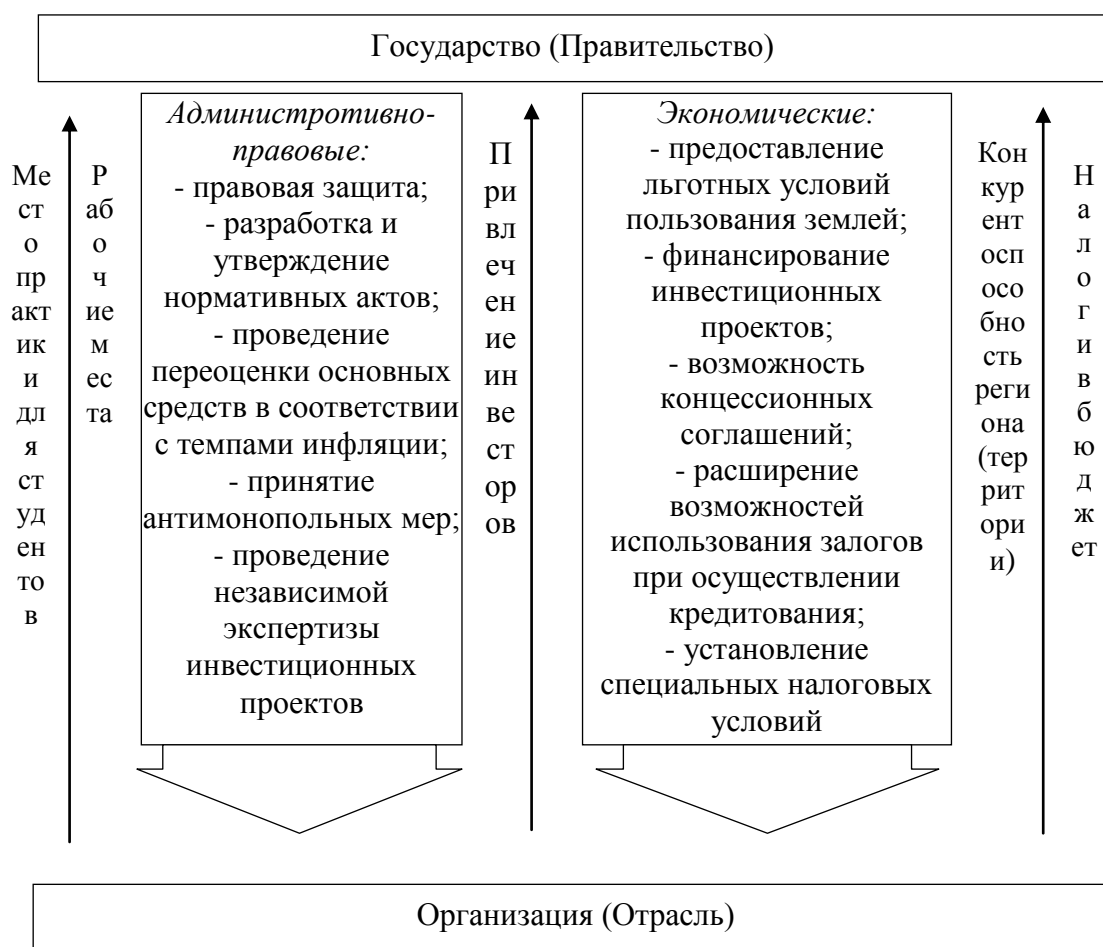


Рис. 1. Ресурсное взаимодействие между государством и организациями

Теоретическая концепция механизма этого взаимодействия и сотрудничества подразумевает такую его трактовку: это все формы среднесрочного и долгосрочного взаимодействия органов власти и организаций сферы услуг с целью решения общественно существенные задач на выгодных для всех условиях.

Систему представительства интересов организаций сферы услуг в органах власти надо сделать гибкой и многоуровневой. Вместе с тем, подобного рода система даст возможность свести к минимуму возможности их соединения и выстраивать взаимоотношения на цивилизованной основе. На сегодняшний день динамику пути взаимодействия органов власти и организаций сферы услуг стало определять, в первую очередь, общество, для которого необходимо, чтобы деятельность организаций скорректировалась и не была больше частью проблемных мест Республики, а стала обязательным компонентом их решения.

То есть отечественным организациям сферы услуг надо постепенно уходить к новой модели самоорганизации при общении с органами власти, обеспечивая вместе с государством, в первую очередь, социальную опору населения.

Становление экономического порядка, что обеспечивает условия эффективного функционирования организаций, в существенной мере находится в зависимости от нормативно-правовых актов, что обеспечивают его работу. Основные документы, на основании которых необходимо выстраивать взаимодействие органов власти и организаций сферы услуг это:

- Конституция Донецкой Народной Республики;
- Гражданский Кодекс Донецкой Народной Республики;
- Указы Главы Донецкой Народной Республики.

Совершенствование организаций сферы услуг в Республике существенно отстаёт от возможностей и запросов отечественной экономики и общества. Есть существенная разница в уровне развития и системе поддержки организаций сферы услуг в некоторых районах Республики. Самое существенное развитие организаций сферы услуг отмечается там, где органы власти целенаправленно и регулярно их поддерживают (г. Донецк, г. Макеевка и др.). Вместе с тем, в остальных районах Республики организации сферы услуг не выступают сферой серьёзного внимания со стороны органов власти.

Однако при должном уровне внимания органов власти в регионах организации сферы услуг могут стать надёжным источником социально-экономической стабильности в регионах, решать проблемы с трудоустройством, повышать собираемость региональных и местных бюджетов, увеличить экономический рост в целом по Республике.

В современных условиях у организаций сферы услуг большое количество проблем. Основные из них можно выделить такие:

- несовершенство законодательства в сфере предоставления услуг, неразвитость системы налогообложения в целом;
- отсутствие сильной финансово-кредитной поддержки организаций сферы услуг;
- большое количество многочисленных административных барьеров;
- отсутствие полноценной имущественной поддержки организаций сферы услуг;
- низкая развитость системы информационной поддержки организаций сферы услуг;
- сложности с кадровым обеспечением и подготовкой специалистов для организаций сферы услуг;
- недобросовестная конкуренция в отношении предоставления услуг;
- отсутствие развитой системы поддержки организаций сферы услуг в целом со стороны государства.

Основная проблема на сегодняшний день, которая негативно влияет на развитие организаций сферы услуг – это несовершенство законодательства, налогообложения и финансово-кредитных механизмов.

Однако организации сферы услуг ориентируется по большей части на обслуживание населения, вследствие этого его сложности, в основном, имеют связь и с низким платёжеспособным спросом жителей Республики.

Также можно сказать, что развитие сферы предоставления услуг тормозится большим количеством административных барьеров, особенно при регистрации организации, лицензировании видов деятельности, выделении производственных и торговых помещений, реализации контролирующими организациями своих функций, большим числом проверок, не всегда нужных и оправданных.

Выводы. Для повышения качества взаимодействия государственной власти и организаций сферы услуг необходимы прозрачность и ясность. Это возможно лишь тогда, когда есть чётко прописанная нормативная база. Вследствие этого нужно решить ряд задач:

- необходимо вовлечение предпринимателей в процесс разработки нормативных актов, разработки правок в нормативно-правовую базу, которая относится к сфере предоставления услуг;
- необходимо вовлекать организации сферы услуг в развитие новых технологий (инноваций), в совершенствование инфраструктуры Республики;
- необходима устойчивая налоговая система с целью повышения активности во взаимодействии власти и организаций сферы услуг.

Частая смена направления налогового законодательства не даёт организациям сферы услуг планировать свои доходы и расходы, иногда это влечёт за собой незапланированное увеличение налоговых обязательств, которые они выплатить не в состоянии. Эта мера позволит организациям сферы услуг чётче планировать свои обязательства перед государством.

То есть взаимодействие власти и организаций сферы услуг должно осуществляться на регулярной основе. Такое постоянное общение позволит не только выявить существующие проблемы, но и позволит сообща найти направления для их решения. Для этого необходимо сформировать крепкую и не меняющуюся нормативно-правовую базу, при разработке которой будут участвовать и представители организаций сферы услуг.

Список использованных источников

1. Joseph E.L. A New Business Agenda for Government / E.L. Joseph. – 2003.
2. Организация предпринимательской деятельности / А.С. Пелих [и др.]; под ред. А.С. Пелиха. – Ростов-н/Д.: МарТ, 2014. – 384 с.
3. Смирнова Е.В. Взаимоотношения бизнеса и власти как фактор качества жизни населения / Е.В. Смирнова // Вестник Ставропольского государственного университета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vestnik.stavsu.ru/68-2010/05.pdf>
4. McGuire J.W. Business and Society / J.W. McGuire. – N.Y.: McGraw-Hill, 1963. – P. 144.
5. Куршиева Н.М. Взаимодействие власти и бизнеса как фактор инновационного развития экономики региона / Н.М. Куршиева. – М.: МФПА, 2015. – 545 с.

УДК 316.334.3:351

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

КУЛЕШОВ А.Э.,

*аспирант, ст. преподаватель кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности
ГОУ ВПО «ДонАУиГС*

Изучены современные подходы к реализации социальной политики. Акцентировано внимание на важности активной направленности государственной политики в социальной сфере и соответствия её современным требованиям. Проанализирована практика зарубежных стран

по осуществлению социальной защиты населения и регулирования процессов социального развития. Выявлены возможные пути совершенствования социальной политики для соответствия современным требованиям.

Ключевые слова: социальная политика, система социальной защиты, государственная политика в области социальной защиты, реформирование, социальная сфера, социальная помощь, социальное страхование.

Modern approaches to the implementation of social policy are studied. Attention is focused on the importance of active orientation of the state policy in the social sphere and its compliance with modern requirements. The practice of foreign countries in the implementation of social protection and regulation of social development processes is analyzed. Possible ways of improvement of social policy for compliance with modern requirements are revealed.

Keywords: social policy, social protection system, state policy in the field of social protection, reform, social sphere, social assistance, social insurance.

Постановка задачи. Социальная политика государства призвана обеспечивать достойный уровень жизни, безопасности, возможности развития, самореализации граждан как личностей, защищать права и свободы. Поэтому важно гибко реагировать на изменяющиеся потребности общества, анализировать возможности привлекать в процесс реализации негосударственные организации, искать альтернативные источники финансирования. Внедрение современных подходов к реализации социальной политики – необходимый шаг для достижения положительного социального эффекта и социально-экономического развития государства в целом.

Анализ последних исследований и публикаций. Анализ публикаций в области исследования социальной политики свидетельствует о значительном интересе к изучению данной проблематики в современной научной литературе. В частности, значительное внимание вопросам развития социальной политики государства и изучение зарубежного опыта реализации политики социальной защиты уделено в трудах Н. Болотиной, В. Елагина, Н. Кравченко, Э. Либановой, С. Москаленко, Т. Семигина, В. Скуративского, Л. Церкаевича и др., однако область исследования государственной социальной политики постоянно изменяющаяся, дополняющаяся и требующая новых взглядов и дополнительного анализа.

Цель статьи – освещение современных подходов в реализации государственной социальной политики и определение приоритетных направлений модернизации на основе анализа опыта зарубежных стран. Высокий уровень общественного спроса на активную социальную политику требует от власти активных шагов по достижению целей социальной защиты и социального развития.

Актуальность. В обществе наблюдается острая необходимость выработки современных подходов к модернизации реализации социальной политики в сфере социальной защиты в контексте современных концепций управления и реалий рыночной экономики.

Изложение основного материала. В условиях современной социально-экономической ситуации актуализируется потребность в современных подходах к реализации социальной политики государства. В частности, целесообразно акцентировать внимание на необходимости модернизации системы социальной защиты населения с целью обеспечения её действенности. Важным аспектом является усиление активной направленности социальной политики государства, которая должна быть рассчитана не только на отдельные категории граждан, непосредственно нуждающихся в защите, но и на потенциально возможное развитие экономики, стимулирование трудовых усилий каждого трудоспособного человека в обществе.

Социальная политика нуждается в формировании и внедрении новых более эффективных подходов к реализации социальной политики, прежде всего в её функциональных проявлениях, которые должны более чётко направляться на приближение социального развития к стандартам экономически развитых стран в условиях очевидной необходимости усиления эффективности использования бюджетных инструментов, в частности с целью предотвращения расплывчатости государственного финансирования и его концентрации на выполнении наиболее значимых социальных программ [1]. Осуществление эффективной социальной политики как одной из важнейших функций любого государства зависит от многих факторов и должно основываться на принципах:

- системности;
- адресности;
- социальной справедливости;
- эффективности;
- финансовой обоснованности принимаемых решений.

Устаревшие системы социальной защиты характеризуется рядом существенных недостатков, среди которых целесообразно указать на:

- несовершенство системы государственной социальной помощи;
- несправедливость распределения государственных социальных трансфертов;
- низкую адресность при предоставлении социальной поддержки и ориентацию на экстенсивный охват ею населения;
- неразвитость системы социального страхования;
- неэффективность финансового обеспечения мероприятий государственной защиты.

Социальная защита как многоуровневая система экономических, социальных и правовых отношений по управлению социальными рисками в обществе с целью ликвидации их нежелательных последствий и обеспечения надлежащего уровня жизни граждан включает социальное страхование, социальное обеспечение и социальную помощь. В этом

контексте важное значение приобретает изучение опыта зарубежных стран, где реализация социальной политики является действенной и имеет положительные результаты. В частности, актуальным является опыт стран Европейского Союза, учитывая законодательно закреплённые приоритеты социального развития государства, ориентированные на обеспечение условий развития и достойной жизни граждан. Необходимо отметить, что из всех проблемных аспектов развития систем социальной защиты большинства европейских стран внимание акцентируется прежде всего на таких сферах социальной политики государств, как:

- занятость (борьба с бедностью и выравнивание уровней доходов);
- пенсионное и медицинское обеспечение.

Это является вполне логичным, учитывая всеобъемлющие направления и жизненную важность для населения этих составляющих, и учитывая значительный удельный вес именно этих социальных выплат в общей совокупности выплат [3]. Как показывает европейская практика, система социальной защиты населения в демократическом обществе основывается на трёх составляющих:

1. Свободной рыночной экономике.
2. Представленный предпринимательский сектор.
3. Демократически избранной власти и добровольных гражданских институтах, включающих, прежде всего, неправительственные организации (независимый сектор) [4].

Эти три силы, которые являются основой современного общества, могут выполнять свои задачи только при условии эффективного взаимного сотрудничества. Социальная политика выполняет регулирующую и стимулирующую роль в обеспечении развития экономики и создании условий для эффективного функционирования системы социальной защиты, и становится уже не «актом благотворительности», а способом усилить экономическую активность трудоспособных слоёв для обеспечения достойной жизни всего общества [4]. Политика в отношении социальной защиты должна основываться на следующих принципах:

- персональная ответственность наёмных работников, работодателей, других категорий работающих и трудоспособных лиц за финансовое обеспечение приемлемого уровня социальной защиты;
- солидарная поддержка работающим населением и работодателями наименее защищённых категорий населения и их семей;
- оптимальная поддержка (принцип субсидиарности), что определяет степень (границы) солидарной поддержки, фиксирует её размер и формы предоставления [5].

Рассмотрим современные подходы в осуществлении политики социальной защиты некоторых европейских стран с социально-

ориентированной экономикой. Так, в немецкой системе социальной защиты ключевую позицию удерживает такая форма социального воздействия, как социальное страхование. Отталкиваясь от фактора саморегулирования, учреждения социального страхования наделены правовой, финансовой и организационной независимостью от институтов государственного управления. Однако государство создаёт правовую основу и осуществляет правовой надзор и проверки деятельности органов социальной защиты [5]. Учреждения, осуществляющие страхование, действуют разрозненно: независимо друг от друга действуют организации по пенсионному обеспечению, медицинские страховые организации. Наряду с социальным страхованием предусмотрены механизмы социальной помощи, оказываемой в случае, если все виды страховых социальных выплат исчерпаны. Финансирование системы социальной защиты в Германии осуществляется из взносов застрахованных лиц наёмного труда и работодателей, из государственного бюджета, а также вследствие комбинации обоих видов финансирования. Гарантом выполнения социальных обязательств является государство, перераспределяя часть средств на покрытие расходов в виде государственных дотаций.

Для системы социальной защиты во Франции характерна довольно сложная организационная структура и высокая доля расходов на социальные программы, превышающей средний уровень в Европейском Союзе. Характерными чертами французской системы социальной защиты являются:

1. Разветвленная система профессионально-отраслевых схем социального страхования.

2. Развитая система семейных выплат стала результатом длительной эволюции, а также весомая роль дополнительных систем социальной защиты, особенно в области пенсионного и медицинского страхования.

Распределительный принцип финансирования является основой функционирования не только государственных схем социального страхования, но и обязательных дополнительных профессиональных систем страхования. Управление социальной защитой во Франции организовано иерархически в виде действующих на национальном и региональном уровнях страховых касс, ответственных за определённый вид социальной защиты. Региональные и местные кассы социального страхования являются самоуправляемыми организациями, каждая из которых имеет собственное правление, состоящее из представителей, застрахованных и работодателей. Основным источником финансирования системы социальной защиты во Франции служат страховые взносы работников и работодателей.

Исключением является страхование от безработицы и семейные выплаты, доля государственных дотаций в которых существенно выше, чем в других отраслях социального обеспечения, а также страхование от несчастных случаев, которое финансируется исключительно из средств работодателя. Специфика системы социальной защиты в Великобритании связана с отсутствием специальных организационно оформленных институтов, занимающихся страхованием конкретных видов социальных рисков (страхование по старости, болезни, от безработицы, от несчастных случаев на производстве и т.д.), поскольку все программы социальной защиты объединены в рамках единой системы социальной защиты. Значительна роль государственных учреждений в обеспечении социальными услугами и выплатами, а также их тесная связь с частными страховыми программами [6].

Британская система не предусматривает существования целевых страховых взносов, предназначенных для содержания конкретных страховых программ (пенсионного, медицинского страхования, пенсий по инвалидности и т.д.). Структура финансирования системы социальной защиты в Великобритании определяется разделением этой системы на две части: национальное здравоохранение и национальное социальное страхование. Первая финансируется на 90% из государственного бюджета, а вторая – по страховым взносам наёмных работников и предпринимателей. Кроме здравоохранения, налоговое финансирование характерно для страхования от несчастных случаев на производстве, а также семейных выплат.

Основным принципом системы социальной защиты в Швеции является её универсальность, то есть охват всех слоёв населения. Следующим по важности принципом, характерным для многих европейских «социальных экономик», является принцип социальной солидарности, который заключается в том, что все граждане равным образом и независимо от социального статуса участвуют в финансировании системы социальной защиты, прилагая сопоставление своих доходов к вкладам. Необходимым элементом в такой системе является государство, которое берёт на себя функции перераспределения социальных благ от обеспеченных к наиболее уязвимым категориям населения. Однако после перераспределения совокупного общественного дохода через систему налогов и социальных выплат (примерно 30% госбюджета идёт на социальные нужды), а также учитывая социальные расходы муниципальных бюджетов и выплаты из пенсионных и других страховых фондов, к категории бедных попадает всего лишь 5-6% населения. Уровень налогообложения в Швеции является одним из самых высоких в мире, но такая дорогая система социальной защиты почти полностью компенсируется высокой степенью социальной защищённости населения,

отсутствием существенной дифференциации между богатством и бедностью и, соответственно, высокой политической и социальной стабильностью.

По социальной политике в Италии целесообразно отметить, что существенное влияние оказывает такой фактор, как историческое различие в доходах населения в северных и южных регионах, отражается в статистике по безработице. Такая ситуация существенно сказывается на роли, которую играет в социальной защите пенсия по инвалидности в экономически слабых регионах, кроме своего основного назначения, выполняет роль пособия по безработице и социальной помощи. Существенной проблемой является сосуществование секторов экономики с низким уровнем социальных гарантий и секторов, где гарантированность социальных услуг выше, в частности вследствие широкого развития профсоюзного движения на севере страны. Характерными особенностями итальянской системы социальной защиты является:

- неудовлетворительность защиты людей, которые по разным причинам оказались без доходов;
- асимметричная структура социальных расходов (наибольшую часть социальных расходов составляет пенсионное обеспечение, тогда как на поддержку семьи, материнства, образования и политику занятости расходуются сравнительно незначительные средства);
- высокий уровень государственной задолженности, ограничивает финансовую свободу государства в социальной сфере;
- недостаточная ответственность как социальных органов, так и получателей социальных услуг и выплат по системам социального страхования [6].

В Польше действует система адресной денежной помощи, определение круга лиц, претендующих на денежные пособия, назначение и выплата этих пособий является монополией государственных органов. Подготовка соответствующего законодательства и разработка долгосрочных программ в социальной сфере осуществляется органами государственного управления, хотя для этого привлекаются и неправительственные учреждения. С другой стороны, считается, что бюрократические институты государственного сектора не столь успешные в ситуациях, требующих быстрой адаптации к различным условиям, а также предоставлении социальных услуг различным группам населения, прежде всего в предоставлении временных услуг или осуществлении непродолжительных проектов. Поэтому этим занимаются неправительственные организации, которые эффективно выполняют задачи, дают минимальную прибыль и требуют

всестороннего подхода к решению проблемы ограниченного круга клиентов. На сегодня в Польше развивается и третий, корпоративный сектор, целью которого является получение прибыли от предоставления социальных услуг. Как правило, в Польше различные центры для поддержки социально незащищённых граждан создаются именно неправительственными организациями, которые сотрудничают с органами местной власти в вопросах предоставления социальной помощи таким гражданам. Эти организации работают с определённой категорией лиц, предоставляя им психологическую, социальную, юридическую и в отдельных случаях материальную помощь. Органы общественной администрации могут заказывать общественным организациям выполнение общественных задач вместе с предоставлением дотаций на финансирование их реализации, либо они могут поддерживать такие задачи вместе с предоставлением дотаций на дофинансирование их реализации.

Польская концепция социальной политики предусматривает создание системы многоуровневой социальной деятельности с помощью возрождения местного самоуправления, основанной на общественной инициативе, активизирует семью и личность, добровольные организации, группы взаимопомощи. Согласно новой модели социальной политики в Польше, именно эти институты являются партнёрами как государственной администрации, так и местного самоуправления в обеспечении и распределении средств для деятельности организаций, предоставляющих общественные услуги. Партнёрство государственных и общественных организаций ориентировано на повышение уровня социального обслуживания и решения местных социальных проблем [8]. Анализ опыта зарубежных стран показывает, что системы социальной защиты является важнейшей сферой практического применения солидарной ответственности в государствах «всеобщего благосостояния». Наличие эффективной системы социальной защиты, что позволяет устранить многие ощутимые риски и основана на принципе солидарности, – это одна из основных общих черт европейского государства всеобщего благосостояния.

Нынешнее экономическое и социальное развитие дало старт новому этапу функционирования национальных систем социальной защиты в рамках Европы. Эти системы путём внедрения отдельных программ социальной защиты должны реагировать на вызовы внешних и внутренних проблем, в том числе финансовых, и косвенно способствовать трансформации моделей экономического роста в экономику знаний [8].

Таким образом, рассмотрев системы социальной защиты европейских стран, целесообразно отметить, что социальная политика современного государства должна быть ориентирована не только на поддержку существующего уровня социальных гарантий и создание механизмов социальной защиты отдельных наиболее уязвимых социальных групп, но и на реализацию долгосрочных программ по кардинальному изменению основ системы социальной защиты, повышение её эффективности.

Вывод. Учитывая особенности существующей отечественной практики и опыт стран с социально ориентированной экономикой, обозначим основные направления создания системы современной социальной политики:

- построение механизма социальной защиты населения с учётом системообразующего фактора, воплощённого в совокупности общественных целей и интересов граждан;
- всесторонняя поддержка экономически активного населения, создание условий для его самореализации, утверждения соответствующей мотивации производительного труда, принятие эффективных мер по повышению платёжеспособного спроса населения;
- смещение акцентов в решении проблем социальной защиты из центральных государственных структур, повышение роли негосударственных общественных организаций в реформировании системы социальной защиты населения;
- сокращение перечня социальных выплат, отказ от предоставления тех видов помощи, которые не дают ожидаемого социального эффекта;
- введение системы раннего выявления лиц и семей, находящихся в сложных жизненных обстоятельствах;
- модернизация системы социального обслуживания, повышение адресности и качества предоставления социальных услуг по месту жительства;
- реализация социальных программ на основе применения их надлежащего научного обеспечения, социальной экспертизы и мониторинга;
- уменьшение монополизации государства на рынке социальных услуг, постепенное внедрение перехода граждан в негосударственные социальные страхования;
- использование в системе социальной защиты эффективных его форм и методов, рационального соотношения адресности и безадресности с учётом материального положения лица, семьи, отдельных социальных групп населения;

- упрощение системы администрирования льгот и учёта категорий граждан, имеющих право на получение социальных льгот;
- существенное совершенствование системы межбюджетных трансфертов на финансирование расходов в сфере социальной защиты и социального обеспечения (в части направления большей части бюджетного финансирования на предоставление социальных услуг в общинах и сокращения громоздкой системы бюджетных учреждений стационарного типа);
- повышение эффективности межведомственного взаимодействия соответствующих органов государственной власти и местного самоуправления, координации их действий, внедрение интегрированной системы предоставления социальных услуг нуждающимся семьям и лицам, на основе унифицированных минимальных стандартов и единых технологий.

Список использованных источников

1. Ахинов Г.А. Социальная политика: учебное пособие / Г.А. Ахинов, С.В. Калашников. – М.: Инфра-М, 2009. – 524 с.
2. Денисова И.П. Социальная политика / И.П. Денисова, Л.Р. Клиновенко. – М.: Феникс, 2017. – 347 с.
3. Кацюрубенко Г.М. Зарубежный опыт реформирования социальной политики как предпосылки формирования финансовых ресурсов домохозяйств / Г.М. Кацюрубенко // Вестник социально-экономических исследований. – 2012. – Вып. 2 (45). – С. 232-236.
4. Коваль А. Опыт социальной защиты и роль организаций в Польше [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lawngo.net/?itemid=523>.
5. Мотин А.Б. Технология социальной работы / А.Б. Мотин. – М.: Владос, 2018. – 240 с.
6. Социальная защита населения в зарубежных странах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.uaeconomic.com/ulens-1549-2.html>.
7. Фролова Л. Система социальной защиты в странах Центральной и Восточной Европы / Л. Фролова // Образование региона. Политология. Психология. Коммуникации. – 2012. – № 1. – С. 122-126.
8. Дудова И. Социальная защита как фундаментальная составляющая развития социальных систем в Европейском Союзе / И. Дудова // Экономический журнал – XX. – 2014. – № 7/8 (1). – С. 36-39.

ПРИОРИТЕТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА

ПРИПОТЕНЬ В.Ю.,

доктор экономических наук, доцент

ГОУ ВПО «Донбасский государственный технический университет»

г. Алчевск

В статье раскрыты проблемы и сформированы мероприятия по повышению уровня безопасности продовольственного комплекса. Научная новизна заключается в совершенствовании теоретико-методических аспектов продовольственной безопасности на основе выделения её качественных характеристик. Результаты статьи могут использоваться при научном обосновании и разработке продовольственных, экологических и природоохранных программ различного иерархического уровня.

Ключевые слова: рынок продовольствия, развитие, продовольственный комплекс, безопасность, система.

The article reveals the problems and formed measures to improve the safety of the food complex. Scientific novelty consists in improvement of theoretical and methodical aspects of food security on the basis of allocation of its qualitative characteristics. The results of the article can be used in the scientific justification and development of food, environmental and environmental programs of different hierarchical levels.

Keywords: food market, development, food complex, security, system.

Постановка задачи. Обострение продовольственной проблемы в мире сегодня касается почти всех стран. Продовольственная проблема в Луганской Народной Республике связана с низкой доходностью большинства товаропроизводителей, что привело к значительному ухудшению материально-технического обеспечения, несоблюдению технологий производства сельскохозяйственной продукции. Необходимость определить стратегические направления агропродовольственной политики государства обеспечивает эффективное развитие агропромышленного комплекса как основы продовольственного обеспечения населения в соответствии с рациональными нормами питания на основе повышения физической и экономической доступности продуктов питания различных социальных групп населения, что требует разработки соответствующих теоретико-методологических основ продовольственной безопасности, формирование её концепции, количественных и качественных параметров продовольственной безопасности, организационно-экономических и социальных механизмов обеспечения.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретические и практические вопросы обеспечения системы безопасности продовольственного комплекса в Луганской Народной Республике в рыночных условиях практически не исследованы. Вместе с тем, они

являются сложными и требуют решения. Отдельные вопросы безопасности обеспечения продовольствием, формирования и функционирования рынков агропромышленной продукции нашли отражение в научных трудах Аакер Д.А. [1], Базилевич В.Д. [2], Гейк П. [3], Джексон П. [3], Гембл П., Стоун М., Вудкок Н. [7]. Однако социально-экономические проблемы экологизации агропромышленного производства в контексте формирования и развития продовольственной безопасности исследованы недостаточно. Экологическая ориентация при решении проблем продовольственной безопасности требует разработки теоретических и методологических основ при формировании соответствующего организационно-экономического механизма безопасности продовольственного комплекса на различных иерархических уровнях управления.

Цель статьи – рассмотреть приоритеты обеспечения безопасности продовольственного комплекса.

Изложение основного материала. В современной науке существует несколько подходов к определению состояния продовольственной безопасности. Чаще всего оно определяется по критериям фактического наличия на продовольственном рынке продуктов питания в количестве, достаточном для поддержания активного, здорового образа жизни всего населения (независимо от места производства) и экономической доступности продуктов питания для населения. Основные положения этих подходов – обеспечение населения экологически чистой, безопасной для здоровья пищей; обеспеченность продуктами питания отечественного производства; наличие на продовольственном рынке достаточного количества продовольствия (учитывается наличие продовольствия, способность агропромышленного комплекса своевременно реагировать на изменения рынка и экономическую способность приобретать необходимые продукты питания).

Потребление пищевых продуктов должно осуществляться не только в соответствии с физиологическими, медицинскими нормативами, но и согласно индивидуальным особенностям человека, ограниченными возможностями окружающей среды. На основе этого должна строиться современная структура производства пищевых продуктов на уровне макроэкономики. Достижение этой цели остаётся недостижимой не только для нашего государства, но и для развитых стран. Ожирение – главная причина диабета и сердечно-сосудистых заболеваний, требует затрат как от государства, так и бизнеса, и является тормозом экономического роста. По прогнозам экспертов, выступавших на Всемирном Экономическом Форуме в Давосе, в ближайшие 20 лет из-за неинфекционных заболеваний, проблем с психическим здоровьем в мире может быть потеряно 47 трлн долл. Причём ожирение должно быть в 44%

случаев диабета и 23% заболевания сердца. Аналогичная картина наблюдается и в ЛНР, где сердечно-сосудистые заболевания, злокачественные новообразования, сахарный диабет составляют основную причину смертности населения. Несмотря на это, производители пищевых продуктов продолжают выпускать продукцию с повышенным содержанием сахара, жиров, что опасно для здоровья человека, а поставщики лекарств получают сверхприбыли.

Такое положение связано с тем, что интересы производителей не совпадают с интересами общества. Получение сверхприбылей такими предприятиями отнюдь не способствует реальному росту благосостояния и здоровья населения. Так, профессор З.С. Варналий пишет: «... национальные экономические интересы следует рассматривать, с одной стороны, как поверхностные проявления действия объективных экономических законов в экономической жизни, с другой – как объективную потребность устранения (смягчения) угроз экономической безопасности» [2, с. 95]. Вот почему во многих западных странах при поддержке государства начались мероприятия по уменьшению сахара, калорий, жиров в пищевых продуктах. К компаниям, которые не соблюдают этих мер, применяют налоги, штрафы. Увы, но в ЛНР большое количество показателей безопасности пищевых продуктов не нормируется и не контролируется. Почти отсутствует оборудование для контроля пищевых продуктов. К экспортируемым из ЛНР пищевым продуктам применяют более жёсткие требования, а импортируется продовольственная продукция низкого качества. Потреблению низкокачественных пищевых продуктов способствует не только низкая платёжеспособность, но и недостаточно высокий уровень.

Сегодня научного обоснования требует система принятия решений по продовольственной безопасности на уровне региона, включая оценку эффективности и анализ будущих последствий. Элементы такой системы и сам механизм воспроизводственного процесса трансформационных изменений продовольственной безопасности для устойчивого развития представлены на рис. 1.

Однако безопасность продовольственного комплекса нельзя рассматривать только с позиции обеспечения продуктами питания. В условиях глобализации последствий потери продовольственной безопасности необходимо оценивать комплексно, то есть с позиций экономики и политики, законодательного поля, социальной и этической составляющих жизнеобеспечения населения в целом.

Индикаторы, которые характеризуют состояние продовольственной безопасности государства (региона), рассчитывают по следующим основным группам пищевых продуктов: хлеб и хлебобулочные изделия; картофель; овощи, бахчевые; фрукты, ягоды и виноград; сахар; масло,

мясо и мясопродукты; молоко и молокопродукты; рыба и рыбопродукты; яйца и др.

Активизацию инвестиционной деятельности в сельскохозяйственном производстве необходимо направлять на обновление материально-технической базы предприятий и внедрение новейших технологий производства сельскохозяйственной продукции на инновационной основе, улучшения инфраструктуры аграрного производства.

Обновление материально-технической базы агропродовольственных предприятий будет способствовать наращиванию производства конкурентоспособной сельскохозяйственной продукции и повышению уровня собственной продовольственной безопасности, росту эффективности агропродовольственной отрасли как одного из основных локомотивов развития национальной экономики.

Для этого необходимо осуществить следующие первоочерёдные мероприятия:

внедрение механизмов льготного долгосрочного кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей при приобретении ими сельскохозяйственной техники; строительстве животноводческих комплексов (прежде всего мясо-молочного направления);

содействие привлечению промышленного капитала в развитие сельскохозяйственного производства путём формирования вертикально интегрированных агропромышленных структур;

содействие кооперированию сельскохозяйственных предприятий в общем приобретении сельскохозяйственной техники и её использовании;

создание региональных и местных объединений по предоставлению техники в операционную аренду для выполнения определённых технологических операций;

развитие лизинга в сельском хозяйстве;

совершенствование механизма ценообразования на продукцию сельского хозяйства.

Реформирование земельных отношений и основанная на нём перестройка всей системы организации агропродовольственного производства имеют особое значение и по созданию условий для эффективного использования мощного ресурса роста национальной экономики, и по улучшению условий жизни и труда значительной прослойки населения ЛНР. Перечислим принципы реформирования земельных отношений и введение прозрачного рынка земли:

постепенное приобщение частных сельскохозяйственных угодий в рыночный оборот;

дифференцированный подход к социальным группам субъектов земельного рынка, их участие в заключении сделок купли-продажи земли;



Рис. 1. Воспроизводственный механизм трансформационных изменений безопасности продовольственного комплекса для устойчивого развития

чёткое государственное регулирование рынка земли, создание системы ценовых и налоговых рычагов влияния государства на рыночный оборот земли;

ограничения спекулятивно-теневых сделок по земельным участкам;

первоочерёдность формирования инструментов государственной политики регулирования эффективности и направлений использования земель сельхозназначения.

Повышение качества продуктов питания и их соответствие международным стандартам должно обеспечить производство стандартизированной продукции сельского хозяйства и наполнения внутреннего рынка высококачественными продуктами питания. С этой целью целесообразно:

содействие созданию независимых сертифицированных центров оценки качества и безопасности продуктов питания, которые на основе соответствующего анализа смогут маркировать продукцию соответствующим знаком качества;

адаптация отечественного законодательства к европейским санитарным и фитосанитарным требованиям по продуктам питания и кормов, условий содержания животных;

совершенствование действующих и разработка новых государственных программ поддержки развития сельского хозяйства,

прежде всего животноводства, что обеспечит формирование высокоэффективных хозяйствующих структур, способных производить высококачественную стандартизированную продукцию; совершенствование деятельности государственных контролирующих органов с целью недопущения коррупционных явлений в сфере сертификации и стандартизации продуктов питания; обеспечение государственного финансирования центров стандартизации продуктов питания в объёмах, необходимых для проведения плановых и внеплановых проверок производителей продуктов питания и мест реализации последних; стимулирование развития органического производства продовольственной продукции.

Значительное место в реформировании пищевой промышленности отводится государству, которое должно «создать» финансово-экономический механизм. Он будет заинтересовывать производителей производить, а население потреблять экологически чистые, безопасные и полезные продукты питания и снижать выпуск некачественного продовольствия. Причём финансовая составляющая экономической и продовольственной безопасности является решающей. Производители будут «видеть» дополнительные доходы от качественной инновационной пищевой продукции, а потребители её «чувствовать» уменьшение заболеваемости, доступность для всех слоёв населения. Это, в свою очередь, предусматривает необходимость получения от государства субсидий, льгот, кредитов. В связи с экономическим кризисом государство пока не способно оказывать финансово-экономическую помощь предприятиям. Практически единственным источником финансирования инвестиционно-инновационных процессов предприятий в пищевой промышленности являются собственные средства производителей [6, с. 1].

Создание финансово-экономического механизма производства высококачественных, экологических пищевых продуктов требует длительного времени. Принятый в США в 1906 году Закон о чистых пищевых продуктах и лекарствах является примером того, как правительство корректирует функционирование рыночной системы. Он запрещал продажу поддельных пищевых продуктов, заставлял производителей указывать на этикетках ингредиенты. Формирование такого экономического механизма имеет значение для почти всех стран мира и должно носить глобальный характер. В его создании должны принимать участие не только экономисты и финансисты, но и юристы, врачи, технологи и другие специалисты.

Выводы. Отсутствие реальных изменений в АПК ЛНР в

производстве высококачественных продуктов питания и потребления пищи с высоким содержанием сахара, жиров и других вредных веществ будет способствовать росту сердечно-сосудистых заболеваний и высокой смертности населения. Чтобы изменить эту негативную тенденцию в обществе необходимо осуществлять мероприятия по формированию финансово-экономического механизма производства высококачественных, безопасных и полезных для здоровья человека продуктов питания.

Список использованных источников

1. Аакер Д.А. Бизнес-стратегия: обучения рыночной среды до выработки беспрюирышных решений / Д.А. Аакер. – М.: Эксмо, 2007. – 464 с.
2. Базилевич В.Д. Ринкова економіка: основні поняття і категорії: навчальний посібник / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич. – 2-ге вид. – Київ: Знання, 2008. – 203 с.
3. Власов В.І. Розвиток ринків аграрної продукції / В.І. Власов // Економіка АПК. – 2015. – № 6. – С. 42-46.
4. Vdovenko N.M. The experience of agri-food market regulation in the European Union under globalization / N.M. Vdovenko // Технологічний аудит та резерви виробництва. – 2015. – № 5/5 (25). – С. 65-70.
5. Гаркавенко С.С. Маркетинг: підручник / С.С. Гаркавенко. – Київ: Лібра, 2002. – 712 с.
6. Гейк П. Вчись аналізувати ринок / П. Гейк, П. Джексон. – Львів: Сейбр – Світло, 1995. – 270 с.
7. Гембл П. Маркетинг взаимоотношений с потребителями / П. Гембл, М. Стоун, Н. Вудкок; пер. с англ. В. Егорова. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002. – 512 с.
8. Макконнелл Кемпбелл Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / Кемпбелл Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – Київ: Хачар-Демос, 1998. – 786 с.
9. Продовольственная политика Европейского Союза [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http : // www. meat. info. lv/ en/ article/ laws/364-enfood-policy](http://www.meat.info.lv/en/article/laws/364-enfood-policy).

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УПРАВЛЕНИЯ

ШУМАЕВА Е.А.,

*канд. гос. упр., доцент кафедры менеджмента и хозяйственного права
ГОУ ВПО «ДонНТУ»*

В статье исследованы основные внутренние проблемы, а также выделены неблагоприятные условия внешней среды, которые препятствуют развитию экспортного потенциала Донецкой Народной Республики. Определена необходимость формирования целостной системы мер государственного стимулирования экспорта, а также освещены основные направления совершенствования управления экспортным потенциалом Республики.

Ключевые слова: экспортный потенциал, экспортноориентированное производство, программа развития, государственное управление, стратегические цели.

The article explores the main internal problems, as well as identifies adverse environmental conditions that impede the development of the export potential of the Donetsk People's Republic. The need for the formation of an integrated system of measures of state stimulation of exports is identified, and the main directions of improving the management of the export potential of the Republic are highlighted.

Keywords: export potential, export-oriented production, development program, public administration, strategic goals.

Постановка задачи. Экспортный потенциал государства является динамической характеристикой, зависящей от большого количества факторов как внутренней, так и внешней среды. В период существования в Донецкой Народной Республике сформировалась экспортноориентированная модель развития экономики, в которой стратегическая роль экспорта заключается в том, что он должен быть средством содействия экономическому росту, инструментом активизации имеющихся и потенциальных конкурентных преимуществ с целью преодоления отставания по основным социально-экономическим параметрам. К сожалению, в связи с неопределённостью и блокадой, жёсткой конкуренцией производителей на внешних рынках в Донецкой Народной Республике закрепились тенденции к образованию отрицательного внешнеторгового сальдо, объёмы которого являются угрожающими. Поэтому главной задачей государственных органов выступает совершенствование и развитие методов управления экспортным потенциалом. Это связано с рядом факторов. С одной стороны, с реализацией интеграционных процессов, направленных на Российскую Федерацию. С другой – это касается формирования внешнеэкономической и внешнеторговой политики Республики, что требует новых подходов и целостной стратегической программы совершенствования управления экспортным потенциалом государства. В

данном контексте актуальным остаётся определение основных направлений и конкретных перспективных мер в сфере содействия эффективной реализации экспортного потенциала Донецкой Народной Республики.

Анализ последних публикаций. В исследование экспортной деятельности и экспортного потенциала, а также выявление проблем и путей его развития внесли определённый вклад многие современные отечественные и зарубежные авторы, среди которых можно выделить А. Амошу, Э. Бененсона, Е. Ветрова, Е. Волкодавова, И. Герчикову, И. Кретову, Ю. Макогона, А. Киреева, Т. Миролубову, В. Покровскую, И. Русакова, Л. Стровского, И. Фаминского, А. Черяпина и др.

Однако, несмотря на большую ценность, данные исследования оставляют открытыми вопросы формирования, направлений использования и развития экспортного потенциала ДНР, а также проблему совершенствования управления экспортным потенциалом на государственном уровне.

Актуальность. Поскольку экспортный потенциал Донецкой Народной Республики находится в стадии застоя, сложность решения указанных проблем связана с тем, что в настоящее время в Республике функционирует структура управления внешнеэкономической деятельностью, которая не обеспечивает тесную взаимосвязь её элементов, отсутствуют государственные органы, обеспечивающие должное развитие экспортной деятельности, недостаточно отработаны методы государственного стимулирования как экспортного производства в частности, так и экспортной деятельности в целом.

Цель статьи – исследование проблем в сфере управления экспортным потенциалом Донецкой Народной Республики, определение стратегических направлений развития и практических мероприятий по её совершенствованию.

Изложение основного материала. Общеизвестно, что эффективная внешнеэкономическая деятельность способствует воспроизводству экспортного потенциала государства, повышению конкурентоспособности отечественных товаров на зарубежных рынках, формированию рациональной структуры экспорта и импорта, привлечению иностранных инвестиций на взаимовыгодных условиях, обеспечению экономической безопасности Донецкой Народной Республики.

В этой связи, рассматривая сущность и задачи управления развитием экспортного потенциала страны, большинство учёных едины во мнении в отношении специфичности данного вида управления, что приводит к необходимости использовать специфические приёмы, методы и технологии воздействия на уровень развития экспортного потенциала государства.

Так, понятие «управление экспортным потенциалом государства» большинство авторов трактуют как уровень конкурентоспособности продукции на мировом рынке. Однако следует отметить, что оно затрагивает организационные и административные особенности управления экспортируемой продукцией с учётом принципов рационального использования ресурсов. Соответственно, экспортный потенциал представляет собой совокупность возможностей государства при реализации продукции на внешних рынках под влиянием внутренней и внешней среды. В данном аспекте выделяют два уровня изучения экспортного потенциала государства (рис. 1).



Рис. 1. Уровни изучения экспортного потенциала государства

Необходимо отметить, что значительное влияние на развитие экспорта Донецкой Народной Республики оказывает комплекс первого и второго уровня факторов. Среди внутренних, которые имеют острый проблемный характер, можно выделить следующие:

- несовершенство законодательной базы ДНР в сфере управления осуществлением и развитием экспортной деятельности по сравнению с нормами, которые приняты в международной практике;
- низкая конкурентоспособность республиканской промышленной продукции;
- тяжёлое финансовое состояние большинства предприятий промышленности, что делает практически невозможным инвестирование в

перспективные, ориентированные на экспорт проекты за счёт внутренних ресурсов;

- неразвитые республиканские системы сертификации и контроля качества экспортной продукции на фоне значительного усиления требований к потребительским и экологическим характеристикам, а также к безопасности продукции, реализуемой на рынках промышленно развитых стран;

- недостаточность специальных знаний и опыта работы в сфере экспорта у большинства республиканских предпринимателей, которые бы соответствовали современным требованиям международной торговли.

Вышеупомянутые внутренние факторы значительно сдерживают развитие экспортного потенциала Республики, однако весомым является негативное влияние внешних факторов, среди которых можно выделить:

- усиление международной конкуренции в течение последнего десятилетия;

- резкое повышение требований потребителей к качеству продукции, обусловленное внедрением в производство новых технологий;

- использование странами более изощрённых форм протекционизма;

- политическая поддержка развитыми странами своих экспортёров;

- присутствие элементов дискриминации республиканских экспортёров за рубежом и низкая эффективность политики ДНР в направлении международной экономической интеграции с Российской Федерацией.

Учитывая внутренние и внешние факторы, которые определяют современное состояние и перспективы развития республиканского экспорта, а также то, что вопросы государственной поддержки, направленные на развитие экспортного потенциала остаются нерешёнными, назрела необходимость реализации алгоритма по формированию целевой системы мер государственного стимулирования и совершенствования экспортного потенциала, тем более что на сегодня в ДНР не существует отдельной официально утверждённой стратегической программы содействия экспорту. В комплексе экономических мер по стимулированию внешней торговли ДНР наиболее эффективным средством является финансовое содействие государства республиканским экспортёрам, в том числе, с привлечением средств государственного бюджета.

В данной связи, исходя из современного состояния экономики ДНР и актуальности проблем развития экспортного потенциала, а также учитывая то, что несовершенство существующей финансовой поддержки экспортёров, в частности отсутствие систем государственного экспортного кредитования и страхования, являются одними из основных причин формирования отрицательного сальдо внешнеторгового баланса. Доминантными задачами в сфере финансового содействия экспорта со стороны государства должны стать:

- совершенствование нормативно-правовой базы, которая должна чётко утвердить главные направления поддержки отечественных производителей;
- финансирование программ развития экспортоориентированных предприятий Республики;
- предоставление кредитно-страховой поддержки и налоговых льгот предприятиям-производителям экспортоориентированной продукции;
- предоставление государством гарантийных обязательств для обеспечения оборотными средствами производств и организаций, ориентированных на экспорт своей продукции;
- создание республиканской лизинговой компании, которая бы обеспечивала благоприятные условия для закупок иностранными заказчиками отечественных товаров.

Данные аспекты будут способствовать разработке направлений реализации программ по привлечению потенциальных покупателей отечественной продукции. Такие программы стимулирования экспортного потенциала должны базироваться на чётких критериях отбора контрактов и субъектов хозяйствования и обеспечивать выполнение обязательств, взятых на себя государственными органами власти [1]. Кроме того, необходимо отметить, что сегодня отечественные предприятия полностью не обеспечены финансированием, доступ к которому имеется у всех субъектов хозяйствования на международной арене. Это связано, в первую очередь, с неразвитостью банковской системы в Донецкой Народной Республике.

Помимо вышеперечисленного, одним из важнейших направлений поддержки экспорта должно стать использование рычагов налогового регулирования. В процессе совершенствования и модернизации действующей налоговой системы ДНР в направлении усиления её стимулирующего влияния на отечественных производителей целесообразно изучить и апробировать возможные формы и методы налогового поощрения экспортёров с целью внесения соответствующих коррективов в существующие законодательно-нормативные акты.

Однако в современных условиях одним из важнейших направлений управленческих действий государственных органов власти выступает увеличение высокотехнологичных товаров в структуре отечественного экспорта. Так, одним из эффективных механизмов ускорения перехода к высокотехнологичному производству может стать выделение определённых территорий развития высокотехнологичного производства в рамках одной отрасли. Если стимулирование экспортной деятельности сосредоточится на одной приоритетной отрасли, то выбранное направление станет технологичным инструментом активизации экспортного потенциала Республики.

В свою очередь, инфраструктура определённой отрасли должна состоять из промышленных предприятий, научно-исследовательских

центров и смежных информационно-консультационных организаций, то есть в общем виде основная часть экономического потенциала Донецкой Народной Республики должна быть направлена на развитие экспортного потенциала конкретной отрасли [2].

При этом основным методом формирования экспортного потенциала отрасли должна выступать не спонтанность, а чёткая и взаимосогласованная управляемость этим процессом со стороны органов государственного управления [3].

Повышение конкурентоспособности отечественной продукции на внешних рынках должно быть и одной из приоритетных задач Программы развития экспортного потенциала государства. С одной стороны, большое значение приобретает организация эффективной системы отслеживания качества экспортной продукции посредством создания в Республике государственной инспекции по качеству экспортных товаров. Данная организация может стать не только барьером на пути проникновения несоответствующей продукции на внешние рынки, но и способствовать выпуску конкурентоспособной продукции с учётом современных требований иностранных потребителей к её качеству. С другой – проблема управления экспортным потенциалом ДНР требует модернизации системы информационного обеспечения внешнеторговой деятельности. С этой целью для её эффективного функционирования необходимо сформировать разветвленную сеть информационно-консультационных услуг, которые будут обеспечивать оперативное предоставление информации в удобной форме для всех заинтересованных лиц.

В настоящее время вопросами предоставления информационно-консультационных услуг экспортёрам в Донецкой Народной Республике занимаются несколько учреждений.

Во-первых, Министерство экономического развития ДНР, которое предоставляет информационные услуги на официальном сайте в рамках своей ответственности [4]. Однако информация сайта не является достаточной для решения практических вопросов экспортёров. Во-вторых, действует экспортный интернет-каталог ДНР, разработанный Министерством промышленности и торговли, информирующий в режиме он-лайн внешние рынки о наличии поставщиков конкретных товаров и услуг [5]. К недостаткам интернет-каталога можно отнести то, что важная информация, которая в нём содержится, бывает устаревшей, поиск ее затруднён, а определённые необходимые данные вовсе отсутствуют. Поэтому данный интернет-каталог нуждается в усовершенствовании на основе изучения аналогичного зарубежного опыта.

Перечисленные проблемы приводят к выводу, что в условиях отсутствия официально утверждённой стратегической программы содействия экспорту и с целью реализации предложенного комплекса мер по эффективному управлению экспортным потенциалом ДНР, необходимо разработать Единую целевую Программу развития экспортного потенциала

Донецкой Народной Республики (далее – Программа), внедрение которой будет способствовать обобщению и систематизации приоритетных задач в сфере государственной поддержки экспортоориентированных отраслей.

Стратегической целью данной Программы должно стать повышение эффективности и масштабов экспортной деятельности Республики на основе расширения ассортимента и улучшения качества продукции, совершенствования товарной и географической структуры экспорта, использования прогрессивных форм международного торгово-экономического сотрудничества, а тактической целью – наращивание экспорта на традиционных рынках для Донецкого региона.

Главной задачей Программы должно быть формирование в Республике благоприятных экономических, организационных, правовых и иных условий для развития экспортного потенциала и повышения эффективности его использования, а также создание механизмов предоставления государственного финансового, налогового, информационно-консультативного, маркетингового, дипломатического и другого содействия экспортёрам ДНР.

Программа должна содержать следующие разделы:

1. Финансовое содействие экспорту ДНР.
2. Налоговое поощрение экспорта.
3. Поддержка развития высокотехнологичного производства.
4. Эффективная система стандартизации экспортной продукции.
5. Информационное обеспечение экспортной деятельности.
6. Содействие доступу республиканских экспортёров к

международным рынкам.

В свою очередь, формирование эффективного управления экспортным потенциалом ДНР требует решения органами государственной власти перспективных задач, а именно:

– обеспечение макроэкономической стабильности и условий для развития предпринимательства, привлечения иностранных инвестиций в ДНР;

– согласование мер, принимаемых в сфере внешнеэкономической деятельности, с целями и задачами Программы реализации экспортного потенциала Донецкой Народной Республики, а при необходимости – проведение экспертизы проектов законов и других нормативных актов, исходя из их влияния на развитие экспортного потенциала Республики;

– широкое привлечение деловых кругов к проведению специальных мер по стимулированию экспорта;

– создание системы информационно-консультационных услуг;

– организация оперативной работы государственных органов по активному продвижению экспортной продукции ДНР на внешние рынки.

Реализация данных задач потребует ежегодных бюджетных ассигнований, объёмы которых целесообразно определять исходя из

существующей мировой практики, откорректировав их с учётом современного состояния народного хозяйства ДНР.

Выводы. Таким образом, целевая Программа развития экспортного потенциала ДНР должна быть направлена на стимулирование государственного регулирования процесса развития экспортных потенциалов предприятий и обеспечение должного уровня их интеграции в мировое пространство. Данный фактор будет способствовать активному экономическому интеграционному взаимодействию различных хозяйствующих субъектов, совершенствованию системы управления и оценки экономического развития Донецкой Народной Республики.

Список использованных источников

1. Русаков И.А. Управление развитием экспортного потенциала предприятий машиностроительного комплекса: автореф. дис ... канд. экон. наук: специальность 08.00.05 / И.А. Русаков; ФГБОУ ВПО «Саратовский государственный социально-экономический университет». – М., 2012. – 24 с.

2. Волкодавова Е.В. Функциональные аспекты управления экспортным потенциалом промышленного предприятия / Е.В. Волкодавова // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2006. – № 12. – С. 7-10.

3. Ветрова Е.Н. Механизм управления развитием потенциала промышленного предприятия для обеспечения устойчивости его функционирования / Е.Н. Ветрова, А.В. Черяпина // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – 2015. – № 4. – С. 238-247.

4. Официальный сайт. Министерства экономического развития Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mer.govdnr.ru>

5. Официальный сайт. Экспортный интернет-каталог Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnrexport.ru>

Раздел II

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ КАК СОСТАВЛЯЮЩИМИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 364.6:316.4

ФОРМИРОВАНИЕ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ОСНОВ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

ДОКТОРОВА Н.П.,
канд. гос. упр., доцент,
доцент кафедры менеджмента непродуовственной сферы
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Проанализирована роль социальной политики в социально-экономическом развитии общества. Определена специфика формирования социальной политики в современных условиях функционирования экономики. Выделены основные направления экономических реформ в контексте обеспечения нормального функционирования социальной сферы.

Ключевые слова: экономика, экономическое развитие, социальная сфера, социальная политика.

The role of social policy in the socio-economic development of society is analyzed. The specificity of social policy formation under current conditions of functioning of the economy is defined. The main directions of economic reforms in the context of providing proper functioning of the social sphere are outlined.

Keywords: economy, economic development, social sphere, social policy.

Постановка задачи. Социальная политика является определяющим элементом внутренней политики государства – это составляющая общей политики, воплощённая в социальные программы и различные мероприятия социально-экономического развития. Она базируется на соответствующем уровне экономического развития и должна быть адекватной состоянию экономики, а игнорирование социальных проблем может привести к значительным экономическим потерям. Реализация социальной политики базируется на удовлетворении материальных, культурных и духовных потребностей, формирование всесторонне и гармонично развитых членов общества любого государства.

Стратегической целью социальной политики государства является обеспечение стабильной жизнедеятельности общества, надлежащего уровня благосостояния людей. Модели социальной политики различных стран отличаются степенью вмешательства государства в социально-экономическую сферу общества и степенью социальной защищённости граждан, обеспеченности свободы социального выбора в различных слоях населения и влияния социальных процессов на экономическое развитие страны.

В современных условиях социально-экономической жизни одним из главных направлений социальной политики является обеспечение уровня жизни населения в соответствии со стандартами Европейского Союза. Длительная экономическая нестабильность обусловила появление социальных проблем в обществе, которые скрывают реальную опасность для стабильности социальных отношений, угрозу предельной имущественной поляризации граждан, распространение бедности. Если не предотвращать эти негативные процессы и наблюдать за такими явлениями, как распад семей, то повлияет на непреодолимую преграду экономическим реформам и социальному прогрессу. На решение этих проблем должна быть направлена социальная политика государства на современном этапе формирования рыночной экономики. Современные экономические рыночные трансформации актуализируют необходимость совершенствования существующих и разработки новых теоретико-методологических, методических и прикладных основ формирования и реализации социальной политики.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы формирования социальной политики на государственном уровне постоянно находятся в поле зрения отечественных и зарубежных учёных. Теоретические и практические аспекты формирования и совершенствования социальной политики отражены в трудах А. Аверина, В. Баумоля, М. Вдовиченко, А. Гришнова, А. Гриненко, Б. Данилишина, М. Лопушняк и других.

Большинство исследователей трактуют социальную политику как деятельность, направленную на решение социальных проблем в обществе, развитие его социальной сферы, создание условий для жизни людей, обеспечение их социальных потребностей, интересов и гарантий, представление социальных услуг [1-5]. Однако современные рыночные трансформации актуализируют необходимость совершенствования существующих и выработки новых теоретико-методологических, прикладных основ реализации социальной политики государства.

Актуальность. Общество – целостная, исторически устойчивая система совместной жизнедеятельности людей, которая состоит из отдельных групп, каждая из которых имеет свою систему ценностей, свои интересы. Интересы различных социальных групп могут быть разными, похожими, иногда несовместимыми.

Независимо от форм своего функционирования любое общество, находящееся на определённом уровне развития, должно гарантировать своим гражданам возможность потребления жизненно важных социальных благ. Социологи утверждают, что потребительское поведение людей ориентировано на получение «стандартного пакета» товаров и услуг, который является набором товаров и услуг, доступным

среднестатистическому члену общества на определённом этапе развития страны.

В XX веке в промышленно развитых странах сформировались концепции и доктрины, возлагающие на государство задачу обеспечения прав человека на определённый стандарт благосостояния. «Всеобщая декларация прав человека», принятая Генеральной Ассамблеей ООН в 1948, провозгласила право каждого человека на «такой жизненный уровень, включая еду, одежду, жилище, медицинский уход и социальное обслуживание, который необходим для поддержания здоровья и благосостояния его самого и его семьи, и право на обеспечение на случай безработицы, болезни, инвалидности, вдовства, наступления старости или иного случая утраты средств к существованию по не зависящим от него обстоятельствам».

Социальная политика – приоритетное направление государственного регулирования экономики, органическая часть внутренней политики государства, направленной на обеспечение благосостояния и всестороннего развития его граждан и общества в целом. Социальная политика влияет на процессы воспроизводства рабочей силы, повышение производительности труда, образовательного и квалификационного уровня трудовых ресурсов, на уровень научно-технического развития производительных сил, на культурную и духовную жизнь общества. Эта система взаимоотношений основных элементов социальной структуры общества по поводу сохранения и изменения социального поведения населения в целом и составляющих его классов, слоёв, общностей.

Изложение основного материала исследования. С экономической точки зрения социальная политика направлена на улучшение условий труда и быта, на снижение заболеваемости, что существенно влияет на сокращение экономических потерь в производстве. Это сфера интересов различных социальных групп, а потому социальное управление в аспекте социальной политики имеет социально политическое направление. Цель социальной политики – социальное развитие общества на основе социальной справедливости, социального равенства, социальной защищённости людей.

Динамизм, постоянная изменяемость форм и тенденций развития рыночной экономической системы сопровождается и изменением количественных параметров объектов социальной защиты населения. Реальные потребности в социальной защите растут на стадии рецессии и уменьшаются в условиях экономического подъёма. Трудоустройство, начало предпринимательской деятельности не только уменьшает численность тех, кто нуждается в такой защите, но и усиливает возможности для самореализации лица и её экономической самодостаточности, что является свидетельством динамической статусной

неустойчивости объектов социальной защиты населения. Что касается первого, то социально-защитный аспект трудоустройства проявляется в формировании определённого уровня удовлетворения потребностей работника, воспроизведение его способности к труду через механизм оплаты труда и социальной защиты населения [1, с. 9].

Человек – это целостный объект, имеющий биологическую, природно-этническую и социальную составляющие. Базовые признаки, на основе которых формируются как анатомо-физиологические и поведенческие характеристики лица, так и этнические, трудовые, экономические и социальные качества. Воспроизведение каждой из них в их единстве составляет основу воспроизводства человека и общества как целостной совокупности социальных объектов.

Из этого следует, что социальная защита должна распространяться на человека от его рождения и до последних дней. Это, конечно, не означает, что государство должно обеспечить массовое опекуновство над каждым гражданином даже тогда, когда он в этом не нуждается. Функция государства как гаранта социальной защиты своих граждан в большей степени должна проявляться в правовом регулировании. Цель – сбалансированность функционирования и развития всех уровней социально-экономических отношений, создание благоприятных условий для жизнедеятельности субъектов. Сосредоточение внимания на этой функции государства связано с её активной ролью в формировании положительного социального самочувствия общества, его классов, групп и слоёв, создавая предпосылки стартовых равных возможностей и равного правового статуса для каждого гражданина в рыночной экономике. Общество должно реализовывать их с помощью экономических и правовых институтов.

В связи с этим, система социальной защиты не может быть одноуровневой. В современных условиях она дифференцирована и включает:

– первый уровень, который обеспечивает базовый набор социальных прав, услуг, возможностей, которыми должен пользоваться каждый человек. Включает доступ к основным медицинским услугам и обеспечение минимального дохода, который охватывает всё население и домохозяйства, независимо от уровня доходов и иных признаков;

– второй – обязательное социальное страхование, которое основано на взносах, и обеспечивает гарантированный доход. Предоставляет уровень защиты выше минимального, но не охватывает лиц и домохозяйства с самыми низкими доходами из-за ограниченности их возможностей платить взносы;

– третий – добровольное страхование: только при его наличии можно достичь высокого уровня защиты, но воспользоваться им могут лица и домохозяйства с достаточным уровнем дохода [2, с. 17].

При таких условиях ответственность между государством как активным субъектом социальной защиты и его объектами чётко разграничивается, стимулируется трудовая и предпринимательская деятельность всего населения, отдельных лиц и домохозяйств по обеспечению собственного благосостояния.

Исследования в качестве объекта социальной защиты всего населения страны является необходимым, но недостаточным элементом адресного определения объектно-субъектных параметров этого общественного института. Из поля зрения не должны исчезать отдельные индивиды, домохозяйства (семьи), социальные группы, слои, население территориальных общин и тому подобное.

Обобщение теоретических наработок и практики социальной защиты населения создаёт возможности для выделения различных объектов, структуры социальной защиты населения.

Социальная защита трудоспособного, экономически активного и экономически неактивного населения (занятого и безработного) возникает как защита человека-работника и человека-владельца. Что касается первого, то реформирование системы социальной защиты населения должно быть сосредоточено на достижении баланса прав, обязанностей и интересов работников, работодателей и государства на принципах социальной ответственности для как можно полной реализации рабочим своей способности к высокоэффективному труду. Труд и его вознаграждение должны стать решающим фактором социальной защищённости всех, кто желает и может работать.

С другой стороны, для человека-владельца сбережения, приобретённые ценные бумаги, недвижимое имущество, другие активы должны стать важным источником, обеспечивающим достойный уровень жизни и социальное благополучие владельца.

Реформирование социальной защиты населения должно направляться на утверждение уверенности в том, что наиболее сложные жизненные ситуации, которые ухудшают благополучие, будут преодолены, если человек приложит свои усилия и обратится только в случае необходимости в соответствующие структуры социальной защиты населения.

Осуществление последнего требует изменений в институционально-правовых началах занятости. Для преодоления преград в трудоустройстве лиц, ищущих работу и безработных в соответствии с гарантированным государством права на выбор профессии и вида деятельности, реального соблюдения дополнительных гарантий для отдельных категорий населения.

Социальная защита занятого населения предусматривает своевременную выплату заработной платы и всех видов социальных пособий, предусмотренных законодательством, обеспечение условий охраны и безопасности труда, предоставления материальной и иной помощи лицам, попавшим в кризисную ситуацию.

При исследовании субъектов социальной защиты населения следует принимать во внимание то, что занятое население своей преобразующей деятельностью влияет на состояние собственной социальной защищённости и тех, кто в этом нуждается.

В связи с этим нельзя согласиться с утверждением, относительно субъектов социальной защиты населения, а именно граждане, которые в силу объективных обстоятельств потеряли работу (безработные), пенсионеры, больные, инвалиды. Эту категорию лиц не правомерно относить к активно действующей части, так как они, в силу объективных обстоятельств, исключены из процесса создания экономических благ и вследствие этого превратились в объекты социальной защиты.

Среди субъектов социальной защиты населения на макроуровне определяющая роль принадлежит государству с присущей ей совокупностью функций.

Социальная политика причастна ко всем основным сферам общественной жизни, а не только к социальной сфере. Общественные отношения прямо или косвенно влияют на положение и возможности развития различных социальных общностей, поэтому на стадии формирования социальной политики необходимо учитывать:

приоритетное значение проблем социальной защищённости населения в условиях рынка;

существенное повышение роли личного трудового вклада в удовлетворении материальных, бытовых и социально-культурных потребностей населения;

формирование спроса на социальное партнёрство в масштабе всей страны;

рост значения координации действий федерального центра, регионов и местного самоуправления, направленных на социальное развитие.

Стратегической целью социальной политики является создание благоприятного социального климата и социального согласия на основе сбалансирования различных социальных интересов с помощью определённых механизмов, обеспечивающих удовлетворение основных жизненных потребностей населения и роста качества жизни всех граждан.

Социальными функциями обладают государство, предприятия, любые социальные, экономические и политические институты. Поэтому социальная политика включает социальную сферу жизни человека, важнейшие социальные институты образования и науки, культуры и

искусства, социальной защиты и занятости. Физкультура и спорт, туризм, торговля, общественные и религиозные организации, средства массовой информации и множество других институтов направлены на социальное развитие человека и социальной инфраструктуры.

Инструменты социальной политики – это социальное планирование, социальное стимулирование, социальный контроль, социальная организация, современная культура управления, предпринимательство включает научное проектирование, социальные стратегии, математическое моделирование, которые направлены на более полное применение социальных ресурсов.

В современных условиях подходы к решению социальных проблем отличаются от подходов, которые имели место 10-15 лет назад. Наполнение социальной политики как важнейшего инструмента развития общества качественно отличается от того, что традиционно укладывалось в это понятие – социальное обеспечение, уровень оплаты труда и её условий помощи.

Объектом социальной политики является общество, его классы, социальные сообщества, отдельные личности. Основным объектом социальной политики является личность, поскольку ни одна задача социального развития не может быть осуществлена, если не будут созданы условия для самореализации личностного потенциала человека.

Субъектами социальной политики являются специализированные учреждения и организации, которые реализуют социальную функцию государства. В социальном государстве, кроме государственных институтов, этой проблематикой занимаются корпорации, предприятия, профсоюзы, религиозные и благотворительные организации.

Г. Эспинг-Андерсен выделяет три типа социального государства (табл. 1).

Таблица 1

Социальное государство и сущность социальной политики

Тип социального государства	Сущность социальной политики
Либеральный режим	Реализуется в рамках определённых минимальных социальных потребностей, предоставляется по остаточному принципу бедным и малообеспеченным слоям населения, не способным самостоятельно добыть средства для существования
Консервативно-корпоративистский (франко-германский)	Базируется на отдельных социальных программах для различных профессиональных и статусных групп в зависимости от трудового вклада
Социально-демократический (скандинавский, шведская модель социальной политики)	Осуществляет концентрацию общественных фондов поддержки профсоюзных и других демократических общественных организаций, всех граждан, имеющих права на уровне льготы, независимо от степени необходимости и трудового вклада

Основными принципами социальной политики является рациональность, социальная справедливость и социальная безопасность. Рациональность проявляется в достижении оптимального соотношения цели социальной политики и средств её реализации, социальная справедливость – это признание равных возможностей для всех членов общества; а социальная безопасность – возможность предсказуемости определённых жизненных рисков.

С точки зрения функционирования экономики социальная политика играет двойную роль. Во-первых, по мере развития общества и накопления национального богатства обеспечивает создание благоприятных социальных условий для граждан, становится главной целью экономической деятельности. В этом контексте социальная политика концентрирует цели экономического роста. Во-вторых, социальная политика одновременно является фактором экономического роста, поскольку экономический рост не сопровождается ростом благосостояния основной массы населения, приводит к потере стимулов к эффективной экономической деятельности.

Длительный экономический кризис обусловил немало социальных проблем, которые представляют реальную опасность для стабильности социальных отношений, угрозу предельной имущественной поляризации граждан, распространение бедности. Если не предотвращать этим негативным процессам, то будет происходить усиление таких явлений, как распад семей, депопуляция населения, что в конечном итоге создаст непреодолимую преграду экономическим реформам и социальному прогрессу.

Выводы. Следовательно, можно утверждать, что социальная политика государства является важнейшим социальным механизмом преобразования общества. Субъекты социальной политики должны осуществлять как профилактическую, так и компенсационную социальную защиту, социальную поддержку в различных сферах общественной жизни: финансовой, промышленной, сфере услуг, экологической, медицинской, образовательной. Для того чтобы население поддержало проводимую социальную политику, направленную на повышение его уровня и качества жизни, необходимо определить и утвердить социальные ориентиры общественного благосостояния, в тесной взаимосвязи с социальными интересами населения. Для этого необходимо учитывать возможности конкретных слоёв населения, ресурсные условия для предоставления доступных социальных услуг.

Список использованных источников

1. Аверин А.Н. Социальная политика государства / А.Н. Аверин. – М., 2012. – 354 с.
2. Денисова И.П. Социальная политика / И.П. Денисова, Л.Р. Клиновенко. – Ростов н/Д.: Феникс, 2017. – 273 с.

ФОРМИРОВАНИЕ ПОЗИТИВНОГО ИМИДЖА УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ КАК ГЛАВНОГО ЭЛЕМЕНТА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

КОБЗЕВА Е.В.,

канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ»

г. Алчевск;

ПРИПОТЕНЬ О.А.,

аспирант кафедры маркетинга и менеджмента
ГОУ ВПО «ЛНУ имени Тараса Шевченко»

г. Луганск

В статье определена сущность понятий «имидж» и «имидж университета». Выявлено, что имидж – это неотъемлемая часть любой организации, которая направляет свои действия на формирование благоприятного образа в условиях рыночной экономики для установления гармоничных отношений с общественностью. Проанализированы основные составляющие структуры имиджа высшего учебного заведения. Определены основные направления сознательного формирования имиджа учебного заведения, которые влияют на развитие дополнительного профессионального образования.

Ключевые слова: учебное заведение, имидж, образование, стратегия, развитие.

The article defines the essence of the concepts of «image» and «image of the university». It was revealed that the image is an integral part of any organization that directs its actions to the formation of a favorable image in a market economy to establish harmonious relations with the public. The main components of the image structure of a higher educational institution are analyzed. The main directions of conscious formation of the image of the educational institution are determined.

Keywords: educational institution, image, education, strategy, development.

Постановка задачи. С развитием рыночных отношений в Луганской Народной Республике общественное сознание стало оперировать понятиями: индивидуальность, имидж субъектов социально-экономических отношений. В основу легло понимание конкуренции. Это позволило идентифицировать наиболее успешных субъектов в рыночном пространстве. Вопрос идентификации коснулся и системы образования.

Формирование положительного имиджа вуза и его поддержка влияет не только на усиление конкурентоспособности и его перспективности, но и в целом позволяет свидетельствовать об уровне развития образования в регионе, что в значительной степени сказывается на имидже образования, в частности высшего. На сегодняшний день разворачивается соперничество, где учебные заведения прибегают к различным формам конкуренции, среди которых значительная роль отводится имиджу.

Анализ последних исследований и публикаций. Среди первых специальных исследований в области имиджа следует назвать работы

Е. Гришунина (формирование имиджа организации), Ф. Кузина (изучение делового имиджа), Е. Манякина (формирование политического имиджа), Б. Ушакова (изучение имиджа как социально-психологической проблемы), И. Федорова (рассмотрение имиджа как образа программирования поведения человека), В. Шепеля (изучение специфики имиджа) [5].

Среди современных зарубежных авторов, занимающихся исследованиями и практическими разработками в области формирования имиджа личности, необходимо назвать таких специалистов как Дмитренко Г.А. [1], Дудко О.С. [2], Кириченко М.О. [3], Николаева В.Н. [4], Слюсаренко О.М. [5]. Однако вопросы формирования имиджа учебного заведения требуют детализации для разработки стратегии развития дополнительного профессионального образования.

Изложение основного материала. Изучение научных работ в области имиджеологии позволяет дать следующее общее определение этого понятия: имидж – это образ социального объекта (человека, организации, государства), который находит определённое отражение в умах людей [2; 3; 6].

Но многие авторы склонны рассматривать понятие «имидж» только в отношении живых социальных объектов (т.е. людей как личностей и качества их совместных действий в организации), имея в виду, что имидж товара, торговой марки принадлежит к бренду товара или торговой марки. Относительно понятия имиджа учебных заведений (УЗ) учёные склонны дать следующее определение: имидж – это устойчивая, эмоционально окрашенная мысль об определённом УЗ с определённой совокупностью людей на основе сформированного его образа, который возникает после или во время непосредственного контакта дошкольника, ученика, студента, выпускника, слушателя или на основе информации, полученной из других источников.

Таковыми источниками могут быть: разнообразная реклама; рейтинговые достижения, которые публикуются; мысли работодателей (если речь идёт о профессиональных УЗ) и мнения родителей, которые передаются из уст в уста. Имидж возникает вследствие определённой деятельности социального объекта. Он может быть отрицательным или положительным, может формироваться бессознательно или сознательно. Именно сознательному формированию положительного имиджа образовательных учреждений с помощью определённых технологий посвящена эта статья. Для начала нужно определить основные направления сознательного формирования имиджа любой организации независимо от масштаба и профиля её деятельности. Учёные выделяют пять направлений, имеющих технологический характер.

Первый – это внешний антураж, то есть визуальное восприятие социального объекта. Если говорить об образовательной организации, то

это архитектурный ансамбль здания; чистота; оформление входа; вывески; дизайн внутренних помещений, а также наличие современного наполнения классов и аудиторий современными принадлежностями и тому подобное.

Второе направление – это содержательное. Говорится о внутренней социально-психологической атмосфере в учебном заведении, которая определяется культурой управления в организации. Эта культура характеризуется качеством взаимоотношений между преподавателями и студентами, учениками и учителями с целью получения наилучших конечных результатов в контексте содействия самореализации каждой личности.

Третье направление – это ценностное, которое связано с получением ценных по качеству конечных результатов, важных для потребителей. В частности, международный стандарт ISO 9000 утверждает, что качество характеризуется совокупностью свойств и параметров изделий, услуг или процессов, обеспечивающих удовлетворение обусловленных или опосредованных потребностей. Это подтверждается ГОСТом 15 467-79, согласно которому «качество» – это совокупность свойств, обуславливающих его пригодность к удовлетворению определённых потребностей в соответствии с назначением. Не имеет смысла доказывать, что это направление является более приоритетным в современной имиджеологии, которая строится на фундаментальной основе качественного удовлетворения потребностей потребителей [3].

Четвёртое направление формирования положительного имиджа организации – рейтинговое. Чем выше место занимает организация в соответствующих рейтингах, тем больше растёт её имидж. Главное, чтобы критерии, по которым составляется рейтинг, отвечали настоящему качеству функционирования организации как социального объекта с учётом потребностей потребителя.

Пятое направление – рекламное. Это направление трудно переоценить, если оно опирается на существенные достижения всех предыдущих направлений и выполняется креативными специалистами. В то же время в условиях неразвитых и недостаточно цивилизованных рыночных отношений реклама не всегда основывается на содержательных и ценностных достижениях, не всегда использует объективные рейтинги, а потому часто является недобросовестной. Но возможности рекламы очень мощные.

Требует особого внимания и более детального рассмотрения триада направлений формирования положительного имиджа организации, которые ещё не до конца раскрыты в научной литературе или очень специфически применяются в практической деятельности. Имеется в виду содержательное, ценностное и рейтинговое направления. Именно эту триаду направлений нужно выделить ещё потому, что они (особенно

второй и третий), с одной стороны, имеют глубинный характер и обуславливают настоящее качество результатов деятельности организации в итоге. С другой стороны, их реализация не требует существенных финансовых затрат. Это потому, что успехи в этих направлениях оговариваются преимущественно качеством управления и зависят от действий управленческих кадров.

Рассмотрим каждый из этих направлений. Содержательное направление формирования положительного имиджа учебных заведений связано с внутренним состоянием взаимоотношений в учебных заведениях как между работниками и руководителями, так и между работниками и теми, кого обучают (при условии ориентации на развитие личности учащихся и самореализации персонала). Речь идёт про устойчивое состояние доброжелательной к развитию детей атмосферы внутри учебных заведений. Такой имидж будет способствовать тому, что родители с удовольствием будут отдавать своих детей именно в то учебное заведение, где эта атмосфера является лучшей. Это направление, прежде всего, обусловлено качеством управления, обеспечивается уровнем культуры управления внутри организации. При этом любое понятие «качество» всегда связано с удовлетворением потребностей потребителя.

Первыми потребителями образовательных услуг на начальных этапах обучения являются родители и их дети. Родителям нужен счастливый ребенок, который с удовольствием посещает дошкольное учебное заведение и школу. Со временем, когда дети вырастут, родителям нужен уже счастливый человек, который самореализуется во всех сферах своей жизнедеятельности благодаря удовлетворению собственных потребностей. Отметим, что ключевой индикатор самореализации личности – это степень удовлетворения его потребностей. Насколько удовлетворяются эти потребности, так самореализуется личность. И в этом система образования может иметь фундаментальное значение. Не нужно доказывать, что главная потребность ребенка, посещающего детский сад или школу, заключается в том, «чтобы было интересно». Если студент почти каждый день с удовольствием посещает учебное заведение (идеал), то это является фактом её самореализации в системе образования и признаком счастья в этой сфере жизнедеятельности. Но нужно рассмотреть глубже, по каким обстоятельствами (условиями) студент будет с удовольствием находиться в учебном заведении. Это поможет выявить технологические средства содержательного направления формирования имиджа учебного заведения.

Таких обстоятельств (условий) может быть несколько, но сначала нужно выделить только ключевые. Одна из них связана с общей доброжелательной атмосферой внутри учебного заведения (о чём уже упоминалось выше), когда взрослые и другие дети относятся к ребенку с уважением. Такая атмосфера является следствием определённой

управленческой культуры, ориентированной на развитие и самореализацию как персонала учебных заведений (к которому относятся все работники, прежде всего, руководители, воспитатели, учителя, методический и вспомогательный персонал), так и учащихся. Эта управленческая культура имеет человекоцентрический контекст, в котором личность и руководителя, и учителя, и ученика является основополагающей. Именно человекоцентризм должен стать стержнем формирования культуры целевого управления, ориентированной на человекоцентрический результат [2].

К сожалению, культура управления, которая действует сегодня в учебных заведениях и в других образовательных структурах, ориентирована не на конечный человекоцентрический результат, а на процесс. Эта культура управления основывается на постоянном контроле промежуточных второстепенных показателей, которые не всегда гарантируют достижение конкретных результатов. Она базируется на системе иерархии «руководитель-подчинённый», когда подчинённые в своей работе подчиняются указаниям руководителей, причём последние не отвечают за конечные результаты своей деятельности. В то же время конечные результаты в системе образования ещё чётко не определены, но процесс определения уже начат. Такая культура управления, основанная исключительно на административном давлении на подчинённых со стороны руководителей при условии игнорирования первичности человекоцентрических конечных результатов, по своей сути, является культурой административного давления. Её особенность и негативное влияние на развитие и использование трудового потенциала в стране уже нашли своё отражение в научной литературе [4].

Вторым ключевым условием удовлетворения этой потребности родителей и детей есть качественные методы развивающего обучения, которые вызывают у детей интерес. Не имеет смысла доказывать, что игровые методы обучения имеют исключительную приоритетность. С позиции научного подхода их использование нужно классифицировать (например, выделять диагностические, развивающие и смешанные), чтобы применять с чётко определённой целью и ожидаемым результатом.

Третьим базовым условием удовлетворения потребностей детей «чтобы было интересно учиться...» является наличие в них аналитико-познавательной активности. Однако, если у ребенка нет стремления что-то узнать, в чём-то разобраться, то не помогут никакие методы обучения. То есть в таком случае доброжелательная атмосфера внутри учебного заведения создаст положительную мотивацию только для посещения, но ничего не даст для будущего «счастья» этого ребенка во взрослом возрасте. Поэтому именно развитию познавательной активности детей нужно уделить большое внимание.

Однако возникает очень интересная проблема, на которую раньше не обращали внимания. Речь идёт о том, что с раннего возраста у абсолютного большинства детей развита познавательная активность. Но потом у многих из них она постепенно угасает. Есть все основания полагать, что негативную роль в этом процессе играют родители, воспитатели и учителя, которые не могут толерантно и разумно удовлетворить потребности ребенка в познании окружающего мира. Этому ещё нужно учиться и самим взрослым, используя при этом опыт развитых стран (например Японии). Итак, содержательное направление формирования положительного имиджа учебного заведения содержит триаду технологических средств удовлетворения потребностей родителей и учеников: «чтобы было интересно посещать учебное заведение и учиться».

Первое средство связано с формированием атмосферы доброжелательности во взаимоотношениях между всеми участниками учебно-воспитательного процесса. Второе – обусловлено методами обучения, применяемыми воспитателями и учителями. Но базовый характер имеет третье технологическое средство, связанное с наличием и развитием у учащихся аналитико-познавательной активности. Все вышеуказанные технологические средства являются продуктом определённой управленческой культуры, действующей внутри учебных заведений и которую нужно постепенно ориентировать на личность (человекоцентричный контекст). Не имеет смысла доказывать, какую большую роль в организации и реализации содержательного направления играет руководитель и вообще кадровая составляющая учебного заведения. Личный имидж руководителя, воспитателей и учителей (особенно начальных классов), которые от природы являются соответственно менеджерами и педагогами, также непосредственно влияют на имидж учебного заведения.

Но главную роль для формирования позитивного имиджа учебного заведения по этому направлению играет первый руководитель и его умение создать атмосферу синергизма в организации. Это умение базируется на усвоении определённых менеджерских технологий, например, треугольника АРС (аффинити, реальность, общения), целеориентированной мотивации, соответствующего мониторинга и тому подобное. Итак, можно сделать следующий вывод: самореализация учащихся, а также их родителей связана с удовлетворением главной необходимости – «чтобы было интересно посещать учебное заведение и учиться». Поэтому содержательное направление формирования положительного имиджа учебного заведения является важной составляющей его общего имиджа.

Ценностное направление формирования положительного имиджа учебного заведения заключается в определении и достижении ценных

конечных результатов деятельности учебных заведений в контексте реализации идеологии эчеловекоцентризма. Эти результаты чётко связаны с содействием самореализации учащихся и студентов в будущей жизни. То есть по мере взросления детей они становятся потребителями образовательных услуг уже в другой плоскости, а не только «чтобы было интересно посещать учебное заведение и учиться». Таким потребителям уже нужно получить определённые компетентности, которые помогли бы им всегда быть конкурентоспособными на рынке труда и чувствовать себя комфортно в различных социумах. Но ценность конечных результатов не оговаривается только восприятием их таким непосредственным потребителем, которым является сам человек (ученик, студент) как личность. Потребителем, который способен оценить настоящее качество образовательных услуг, является также и работодатель. Но он это делает из-за требований к выпускникам учебных заведений. Именно работодатель поддерживает или разрушает имидж любого профессионального учебного заведения и является главным пользователем трудового потенциала. Требования работодателей к специалистам уже давно известны:

во-первых, профессиональная компетентность (владение актуальными профессиональными знаниями и умениями);

во-вторых, здоровье;

в-третьих, компетентность жить вместе в трудовом социуме, наряду с ответственностью за свою деятельность;

в-четвёртых, соответствие профессионально-личностных качеств выпускника (специалиста) полученной квалификации по специальности. При этом работодатель априори понимает, что тот работник, который находится «на своём месте», является более продуктивным, чем тот, для которого эта работа не является естественной.

Итак, если работодатели постоянно будут получать выпускников, которые соответствуют вышеуказанным требованиям, то это гарантированно обеспечит высокий имидж такого профессионального учебного заведения. В этом контексте нужно найти такие технологические средства, с помощью которых учебные заведения профессионального образования (прежде всего, высшие учебные заведения) повысят качество своей образовательной деятельности. Поэтому следует конкретизировать требования работодателей, представив их в виде индикаторов качества деятельности вузов. Такими индикаторами, которые связывают между собой потребности работодателей и конкретные требования к образовательным услугам, являются конкурентоспособность и востребованность выпускников. Они измеряются с помощью факторно-критериальной квалиметрии. Общая сущность этих понятий уже освещена в научной литературе [5, 7], но раскроет их немного глубже с позиции новой идеологии эчеловекоцентризма.

В общем, конкурентоспособный специалист – это работник, который по необходимости работодателя тоже имеет актуальные профессиональные знания и умеет их эффективно использовать в практической деятельности в определённый период времени. Кроме того, его природные профессионально-личностные качества соответствуют его должности и функциям, которые он выполняет, а его толерантное и ответственное поведение способствует созданию комфортного социально-психологического климата в трудовом коллективе. Такое толкование конкурентоспособности специалиста предоставлено впервые, при этом учитывается человекоцентрический контекст управленческой деятельности и краткосрочная актуальность полученных знаний и умений.

Действительно, полученные профессиональные знания со временем устаревают и становятся уже неактуальными. В то же время организации и соответственно рабочие места, руководители, трудовые социумы могут меняться. Это означает, что специалист или приспособляется к таким новым условиям, или перестаёт быть конкурентоспособным. Но чтобы этого не произошло, специалист должен быть ещё и конкурентоспособным. Это будет гарантией того, что он всегда, в любое время, будет конкурентоспособным. Потому конкурентоспособный специалист – это работник, который постоянно аналитически обновляет свои профессиональные знания и умения и гибко приспособляется к отношениям в новых трудовых социумах.

Происходит это потому, что он имеет высокий индекс аналитически-познавательной активности, усвоил «ядра» знаний (законы, закономерности, принципы, тенденции) по каждой дисциплине и хорошо знает собственное «Я». Имеется в виду знание своих профессионально-личностных качеств, черт характера, психологических качеств, своего социотипа, уровня здоровья и нравственности и тому подобное. Именно познание собственного «Я» даёт личности большой шанс для самореализации не только в трудовой сфере, но и в других сферах жизнедеятельности человека благодаря приспособлению путём самосовершенствования к окружающей среде. Последнее она изменить не может. При этом чем выше аналитическо-познавательная активность, тем оптимальнее будет проходить процесс приспособления.

Выводы. Таким образом конкурентоспособный выпускник высшего учебного заведения – это конкурентоспособный выпускник на несколько лет, у которого развита аналитико-познавательная активность, имеющий высокий уровень усвоения фундаментальных «ядер» знаний и параметров собственного «Я». Именно конкурентоспособность предоставляет ему возможность быть всегда конкурентоспособным.

Следовательно, деятельность профессиональных учебных заведений (прежде всего, высших) нужно чётко целеориентировать не только на

получение актуальных знаний и умений, но и на повышение индекса аналитически-познавательной активности и углублённое самопознание собственного «Я» в процессе усвоения фундаментальных «ядер» знаний. Тогда выпускники учебных заведений будут конкурентоспособными в течение определённого времени, а конкурентоспособные будут такими в любое время.

Список использованных источников

1. Дмитренко Г.А. Інноваційна методологія модернізації національної системи освіти в контексті ідеології еколюдиноцентризму / Г.А. Дмитренко, В.Г. Солодков // Вісник післядипломної освіти: збірник наукових праць / НАПН України, Ун-т менедж. освіти; редкол.: О.Л. Ануфрієва [та ін.]. – К., вип. 14 (27). – К.: Атополгруп, 2015. – С. 41-51.
2. Дудко О.С. Роль репутації у створенні іміджу вищого навчального закладу / О.С. Дудко // Держава та регіони. – Запоріжжя: Класичний приватний університет, 2011. – № 1. – С. 125-130.
3. Кириченко М.О. Стратегічна траєкторія системної модернізації освіти в контексті підвищення якості / М.О. Кириченко, Г.А. Дмитренко // «Science Rise». – 2015. – № 4/5 (21) – С. 68-75.
4. Николаева В.Н. Изучение имиджа образовательных учреждений: энциклопедия маркетинга / В.Н. Николаева. – 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.marketing.spb.ru/education/ei_image.htm
5. Слюсаренко О.М. Розвиток найвищого університетського потенціалу в умовах глобалізації : монографія / О.М. Слюсаренко. – К.: Пріоритети, 2015. – 384 с.

УДК 364.662-78:332.1

СОЦИАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ НАСЕЛЕНИЯ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ КАК ВНУТРЕННИЙ РЕСУРС ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИН

КОЛЕСНИКОВ Д.В.,

канд. гос. упр.

*доцент кафедры теории управления и
государственного администрирования*

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

В статье определены основные подходы к мобилизации социального потенциала населения с ограниченными возможностями в контексте развития территориальных общин.

Ключевые слова: социальный потенциал, территориальная община, патернализм, социальная интеграция, социальное предпринимательство, социальное партнёрство.

The article identifies the main approaches to mobilizing the social potential of people with disabilities in the context of the development of territorial communities.

Keywords: social potential, territorial community, paternalism, social integration, social entrepreneurship, social partnership.

Постановка задачи. Учитывая, что во втором десятилетии XXI века значительная часть территории постсоветского пространства пожинает плоды «демографической ямы» 90-х годов прошлого века проблема повышения эффективности использования социального потенциала получила особую актуальность. Не исключением является и социальный потенциал населения с ограниченными возможностями здоровья (далее – ОВЗ), тем более, что степень инвалидизации общества имеет тенденцию к увеличению.

Проблема повышения социальной инвалидизации в последние десятилетия становится всё более и более актуальной. По данным ВОЗ более миллиарда людей (15% населения Земли) имеют инвалидность, и процесс инвалидизации общества прогрессирует в связи с ростом заболеваемости населения в хронических формах (диабет, кардиологические заболевания, ментальные расстройства), участвовавшими локальными военными конфликтами, техногенными катастрофами [1, с. 8].

Экономические последствия инвалидизации общества включают затраты на лечение и реабилитацию инвалидов, а также разного рода упущенные выгоды общества и самих инвалидов: недопроизведённый ВВП страны, упущенный доход членов семей, осуществляющих уход за инвалидами, «недоплаченные» с потенциального доходов инвалидов доходы [2].

Анализируя основные процессы инвалидизации современного общества, следует выделить следующие тенденции:

- рост детской инвалидности;
- рост инвалидизации в общинах, территориально прилегающих к локальным военным конфликтам, что наряду с другими факторами приводит к стабильной динамике увеличения людей с ОВЗ по всем группам инвалидности.

Ежегодное повышение степени инвалидизации общества, в том числе и трудоспособного населения (от 0,4% до 0,6%) актуализирует научные исследования механизмов государственного управления процессами инвалидизации.

Наиболее результативным методом снижения экономических потерь от инвалидизации территориальных общин является

социальная интеграция лиц с ОВЗ, в том числе и с помощью их трудоустройства. Число трудоустроенных инвалидов в России, Украине, Белоруссии и некоторых других постсоветских странах значительно ниже по сравнению с ведущими в этом отношении странами. Так, в Австралии в 2014 г. работали 53% инвалидов, в Германии в 2017 г. – 51%, в Великобритании в 2013 г. – 49%, а в России в 2016 г. – лишь 17% [3, 4, 5, 6].

Исследования Рожкова В.В. подтверждают тот факт, что двум третим инвалидов потенциально доступна трудовая деятельность [7, с. 69]. Такая же доля инвалидов 2-й группы рассматривает трудовую занятость как одну из приоритетных жизненных позиций [8].

Анализ последних исследований и публикаций. К основным барьерам, препятствующим повышению степени реализации социального потенциала инвалидов в соответствии с Конвенцией ООН «О правах инвалидов» [9], можно отнести ментальные и средовые барьеры инклюзии инвалидов.

В соответствии с этой Конвенцией, вступившей в силу 3 мая 2008 года, лица с ограниченными возможностями здоровья имеют полное право активно участвовать в гражданской, политической, экономической, социальной и культурной жизни общества.

Заслуживает внимания французский опыт расширения участия людей с ОВЗ в строительстве общества, который закреплён законом от 11 февраля 2005 года [10]. Этот закон регулирует следующие сферы жизни инвалидов:

1. Гарантии, обеспечивающие инвалидам свободу выбора жизненного сценария.

2. Организацию территориальных образований по принципу всеобщей доступности общественных благ.

В большинстве развитых государств законодательство защищает права инвалидов в сфере занятости в трёх направлениях:

1. Установка обязательных квот трудоустройства инвалидов для работодателей.

2. Создание специализированных предприятий либо специальных рабочих мест для инвалидов, не имеющих возможности выйти на открытый рынок труда.

3. Нормативная регламентация специальных условий труда для работников с ОВЗ.

Квотирование рабочих мест для инвалидов также законодательно закреплено в большинстве стран. В Германии такая квота составляет 5-6%, во Франции – 6%, в Испании – 3%, в России от 2% до 4% (в зависимости от формы собственности). В случае несоблюдения

работодателями квот организации выплачивают штрафы, и эти средства перечисляются в специальные целевые фонды, миссией которых является создание рабочих мест для инвалидов.

Интересен опыт мобилизации социального потенциала граждан, невзирая на ограничения здоровья, накопленный в Германии. Он накоплен, в основном, в процессе реализации программы «Aktion Menschstadt», включающей серию проектов как для здоровых людей, так и для людей с ОВЗ. Достижение миссии программы обеспечивалось достижением следующих целей:

- оказание помощи людям с ограниченными возможностями в организации их самостоятельной жизни путём предоставления ассистента-помощника;
- организация встреч и сообществ, которые являются социальной составляющей жизни людей с ограниченными возможностями [11, с. 8].

Цель статьи – определение основных подходов к мобилизации социального потенциала населения с ограниченными возможностями в контексте развития территориальных общин.

Изложение основного материала. Категория «инвалидность» – это сложный феномен, который эволюционно претерпел следующие смысловые трансформации: «убогий», «калека», «ограниченные возможности здоровья», «особенности развития», «особые люди». Эта категория многоконтекстна. С одной стороны, эта категория отражает проблемы взаимодействия индивида, а с другой – особенности территориальной общины, членом которой он является.

Всем известно, что территориальная община состоит, в том числе, и из множества партнёрских взаимоотношений, которые могут быть «вскрыты» потенциалом каждого из элементов в них участвующих, включая те элементы, которые в конкретный период времени исключены (маргинализированы). Таким элементом могут оказаться сообщества людей с ОВЗ.

Неэффективное включение в социум индивидов с инвалидностью закрепляет в их родственниках убеждение, что их родной человек с ограниченными возможностями здоровья не имеет перспектив личностного развития. Со временем такое положение приводит к созависимости от количества числа членов семьи, что автоматически расширяет сферу «инвадизации» общины, снижая тем самым её социальный потенциал.

Исходя из современных подходов, причинами существования феномена «инвалидности» являются не свойства индивида, а барьеры, которые формирует общество, которые препятствуют, либо совсем не

предполагают участие особых людей в отдельных сферах общества. Следовательно, степень инвалидизации территориальной общины оценивается степенью доступа или недоступа особых людей к всеобщей деятельности общины.

Принцип патернализма по отношению к инвалидам в последние годы считается устаревшим. В этой связи очень важно, чтобы государство изменило традиционный по отношению к инвалидам подход, именуемый медицинским (подход «зависимости»). В соответствии с этим подходом людей с ОВЗ рассматривают в контексте их «дефектов», а не их социального потенциала. Общество ищет в таких людях «изъяны» и «прикрепляет» к ним ярлыки, не обращая внимания на социальный потенциал, не реализуемый в территориальной общине.

К главным недостаткам медицинского подхода к инвалидности можно отнести: отдаление людей с ОВЗ от территориальной общины, что приводит к «дискриминации» по социальному положению в обществе, ограничению потенциала интеграции на собственных условиях.

Современной тенденцией является повышение субъектности инвалидов, то есть рассмотрение обществом людей с ОВЗ как индивидов, способных к самостоятельным действиям, а не только как объектов социальной заботы государства и территориальных общин.

В настоящее время актуализируется социальный подход, который заключается в том, что ограничение жизнедеятельности характеризует не человека с ОВЗ, а общество. Другими словами инвалидность с позиции социального подхода, по сути, представляет собой одну из форм социального неравенства. Исходя из этого подхода, инвалидизация общества тем меньше, чем в большей степени социально интегрированы инвалиды.

Для эффективной мобилизации социального потенциала инвалидов необходима социальная интеграция. Маломобильные сообщества инвалидов не должны испытывать унижение из-за низкой доступности какой-либо среды. Люди с ОВЗ должны фактически, как и все остальные члены территориальной общины, иметь доступ к образовательным учреждениям, учреждениям культуры и искусства, общественным организациям, рынку труда.

Распространение идеи повышения сплочённости сообществ территориальной общины является неотъемлемым элементом процесса формирования инклюзивной среды. Социальная политика современного территориального образования должна быть направлена не на сегрегацию и изоляцию инвалидов в реабилитационных учреждениях, специальных производствах, что по определению Конвенции ООН «О

правах инвалидов» (2008 г.) является дискриминацией по признаку инвалидности [9], а на повышение сплочённости территориальной общины вне зависимости от отношения индивида к тому или иному сообществу.

Проактивная жизненная стратегия в отличие от реактивной (сокрытие наличия инвалидности) представляется неким явлением, которое территориальная община должна всеми возможными способами развивать. Одним из подходов к такому виду деятельности является пропаганда успешных особых людей, которые вопреки обстоятельствам, преодолевая многочисленные препятствия, достигли поставленных перед собой целей, искомым большинством людей с ограниченными возможностями здоровья. Для такого рода людей характерна жизненная позиция, приближённая к активно-позитивной.

Решение проблем социальной активности (в том числе и трудовой) инвалидов положительно сказывается на качестве жизни населения территориального образования. Такой эффект достигается за счёт повышения самооценки особых людей, укрепления чувства собственной значимости как в своих глазах, так и в глазах своих родственников, собственной самореализации и снижения социального неравенства в обществе.

Наиболее перспективным из современных подходов социальной интеграции трудоспособного населения с ОВЗ является компетентностный подход. Такой подход интегрирует инвалидов в «обычные» организации без «скидок» на здоровье, придаёт им уверенности в процессе социализации и может быть реализован только в рамках социального партнёрства.

Все мероприятия в рамках вышеупомянутого компетентностного подхода должны имплементироваться во взаимосвязи и объединены в единую комплексную программу социальной интеграции инвалидов. Рассмотрим их детальнее.

Чрезвычайно важно в компетентностном подходе к социальной интеграции инвалидов использовать количественные модели, позволяющие оценивать их положения на рынке труда конкретного территориального образования. Современная тенденция в этом аспекте – использование интегральных индикаторов уровня трудоустройства инвалидов. При их расчёте агрегируются пять групп частных показателей:

- индикаторы, характеризующие трудовой потенциал инвалидов;
- индикаторы, характеризующие объём предложения рабочих мест для инвалидов;

- индикаторы, характеризующие посреднические институты между инвалидами и работодателями;
- индикаторы, характеризующие среду в аспекте удобства для инвалидов;
- индикаторы реализации социального потенциала инвалидов, в том числе трудового.

Пособия и льготы для инвалидов, всяческие ограничения их социализации, лишение территории такого устройства, которое бы обеспечивало самостоятельность жизнеобеспечения инвалидов, делается якобы во благо членов территориальной общины, хотя на самом деле повышает его инвалидизацию. В этой связи, система стимулирования людей с ОВЗ к трудовой деятельности, включающая как материальные, так и психологические методы воздействия, повышает их социальную активность и одновременно с этим снижает иждивенческие настроения. Ограничение возможности трудоустройства населения с ОВЗ является одной из форм дискриминации.

Каковы же основные аспекты мотивирующего и демотивирующего отношения работодателей к инвалидам? К первым, по исследованиям компании «Head Hunter», можно отнести: социальное развитие общества, помощь в адаптации людей с инвалидностью – 67%, большая заинтересованность в работе (получив работу, инвалиды стараются максимально проявить себя, реализовать свой потенциал – 44%, более активная жизненная позиция инвалидов – 20%) [12].

К демотивирующим аспектам, влияющим на отношения работодателей и инвалидов, можно отнести: необходимость оборудования специальных рабочих мест – 33%, проблемы со здоровьем мешают трудовому процессу – 31%, большое количество больничных листов – 22%, низкая мобильность – 19%, сложности с адаптацией в коллективе – 17%, нет таких аспектов – 15% [12].

Наличие сотрудников с инвалидностью по исследованиям «Head Hunter» повышает зрелость всего трудового коллектива. Это обусловлено тем, что сотрудники в таких коллективах имеют значительно больший уровень взаимодействия, взаимопомощи, сплочённости и взаимопонимания.

Одним из направлений повышения эффективности использования социального потенциала инвалидов является развитие социального предпринимательства. Такого рода предпринимательство благоприятствует не только росту качества жизни населения территориального образования, где оно культивируется, но и использованию скрытых ресурсов территориальной общины, то есть ресурсов, которые были в наличии, но не использовались.

Распространённым подходом стимулирования социального предпринимательства со стороны государства и органов местного самоуправления является формирование «моды» на такое явление, как социальное предпринимательство. Например, предоставление возможности людям с ОВЗ, решившим заняться предпринимательством, получение государственных и (или) местных грантов и посредством создания инфраструктуры поддержки субъектов социального предпринимательства для людей с инвалидностью.

В последнее десятилетие наблюдаются положительные тенденции в системе образования инвалидов. Эти процессы стимулируются, в основном, нормативно-правовыми механизмами. Например, образовательные учреждения во многих странах обязаны включать в образовательный процесс элементы инклюзии инвалидов в соответствии с государственными образовательными стандартами. Для того чтобы эти тренды сохранялись органам государственной власти и самим образовательным учреждениям необходимо обеспечить ресурсную поддержку.

В условиях цифровизации социально-экономических процессов в обществе органам государственной власти необходимо создавать условия для развития удалённой занятости инвалидов. При этом следует учитывать, что применение цифровых технологий в контексте углубления социализации инвалидов, как любое явление, не однозначно и имеет как положительные, так и отрицательные стороны (табл. 1).

Таблица 1

Возможные проявления использования информационных технологий в процессе социализации членов территориальной общины с ОВЗ

Положительные проявления	Отрицательные проявления
Экономия бюджетных средств за счёт высвобождения социальных работников	Необходимость сокращения и переобучения социальных работников
Снижение иждивенческих настроений людей с ОВЗ	Снижение степени, а в перспективе полное исключение реальных межличностных коммуникаций инвалидов и замена их виртуальными
Увеличение потенциала социального участия инвалидов	Повышение рисков остракизма и маргинализации людей с ОВЗ
Повышение эффективности деятельности социальных служб и социальных работников	Возможное проявление дополнительного фактора неравенства (дискриминации), обусловленного различным уровнем владения информационными технологиями
Увеличение объёма заказов стэйкхолдеров в государственном и частном секторе занимающихся разработкой и внедрением соответствующего программного обеспечения	Повышение рисков самоинвалидизации

Очень важно местным органам исполнительной власти всячески стимулировать функционирование коммуникационных каналов системы социального партнёрства населения с ОВЗ и территориальной общины (рис. 1). Этот процесс является одной из важнейших составляющих информационно-коммуникационного механизма социального партнёрства.

Современной тенденцией в обеспечении динамичного развития общины (в контексте социального партнёрства с сообществами инвалидов) является:

- разработка и внедрение системы мониторинга и эффективного использования социального потенциала инвалидов, который возможно использовать для прогрессивного развития территориальных общин;
- максимизация всевозможной доступности территориальной общины для инвалидов, включая самых маргинализованных её членов;
- формирование в общине атмосферы сопереживания сообществам инвалидов и отдельным их членам, сопровождающееся увеличением количества прямого взаимодействия инвалидов с другими сообществами и увеличение за счёт этого степени их инклюзии в дела территориальной общины;
- организация социального партнёрства с сообществами инвалидов, что позволит в значительной степени повысить как степень использования социального потенциала инвалидов, так и социальный оптимизм всей территориальной общины.

За счёт реализации вышеуказанных мероприятий, люди с ОВЗ вместо того, чтобы существовать в строго определённых рамках социального поведения обеспечиваемых специально обученными кадрами и, по сути, быть изолированными от общины, могут оказаться в «центре» её развития и максимально раскрыть свои зачастую уникальные компетенции.

Процесс эффективного социального партнёрства между инвалидами и территориальной общиной состоит из следующих этапов:

- мониторинг компетенций инвалидов;
- разработка карты ресурсов территориальной общины;
- разработка программы социального партнёрства инвалидов, муниципальных институций, частного сектора экономики, общественных организаций, других членов территориальной общины и на этой основе привлечение внешних (по отношению к территориальной общине) ресурсов.

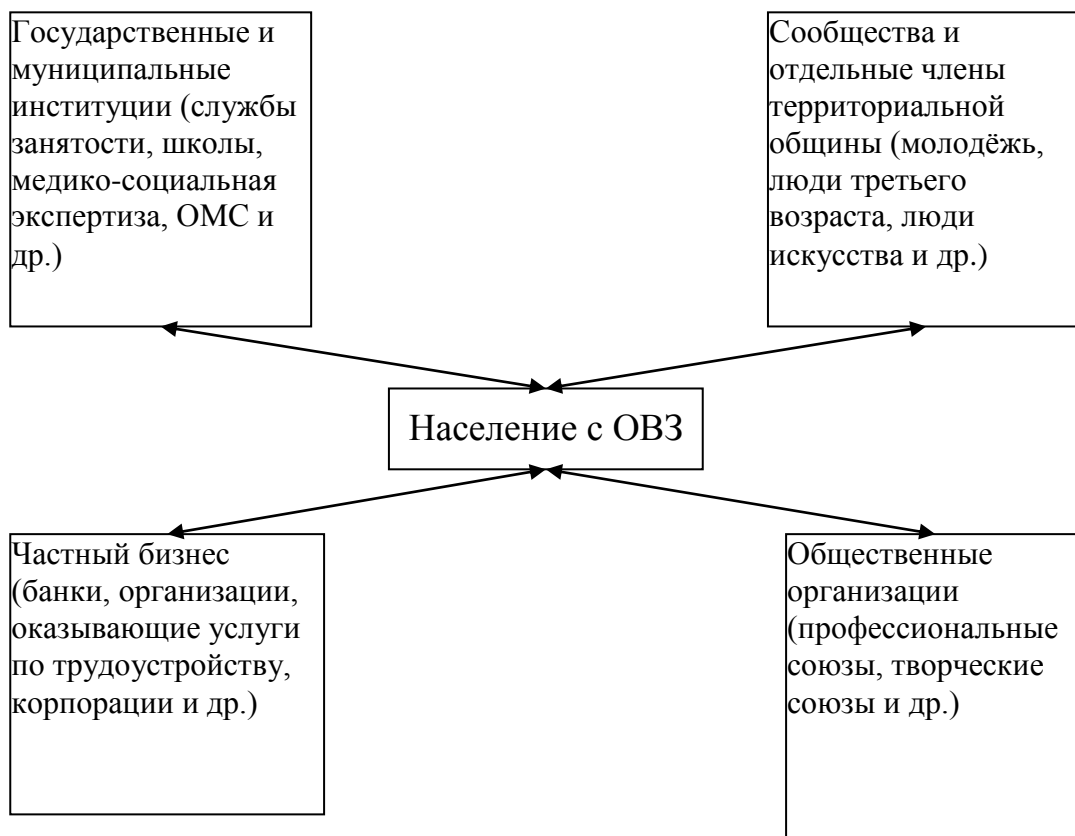


Рис. 1. Структура системы социального партнёрства населения с ОВЗ и территориальной общины

Результатом активной социализации инвалидов, который достигается в результате социального партнёрства акторов (рис. 1) является такое повышение качества жизни людей с ОВЗ, которое не может быть достигнуто работниками социальных служб при использовании медицинского подхода по отношению к инвалидам. Такого рода социальное партнёрство обеспечивает «творческое» развитие общины, которое позволит её членам (в том числе и инвалидам) найти свою роль в жизни территориальной общины, особый способ самореализации.

Выводы. Совершенно очевидно, что в ближайшие несколько десятилетий проблему эффективного использования социального потенциала инвалидов, в том числе и трудового потенциала, на постсоветском пространстве можно отнести к архиважным.

В соответствии с Конвенцией ООН «О правах инвалидов» в развитых странах защищают права инвалидов во всех сферах жизнедеятельности, невзирая на ограничения здоровья.

Люди с ОВЗ могут вносить существенный вклад в развитие общества, но для этого остальные члены общества должны изменить

отношение к инвалидам таким образом, чтобы ликвидировать социальные преграды.

Основным методом мобилизации социального потенциала населения с ограниченными возможностями является их социальная интеграция на уровне территориальных общин.

Для повышения эффективности социальной интеграции инвалидов в части их трудовой занятости органам государственной власти необходимо: стимулировать как работодателей, так и самих инвалидов, развивать посредническую среду между ними (как государственного, так и негосударственного сектора).

Наиболее прогрессивным подходом к социальной интеграции населения с ОВЗ является компетентностный подход, состоящий из следующих элементов: разработка количественных моделей, позволяющих оценивать положения инвалидов на рынке труда; мотивация к трудоустройству самих инвалидов; формирование мотивирующего отношения работодателей к инвалидам; распространение социального предпринимательства; развитие системы удалённой занятости инвалидов; развитие системы инклюзивного образования; развитие информационно-коммуникационного механизма социального партнёрства.

Социализация инвалидов в территориальной общине, выведение их из изоляции даст возможность: эффективнее использовать наличные компетенции (знания, умения, навыки) людей с ОВЗ, повысить степень использования социального потенциала членов территориальной общины в целом и инвалидов в частности.

Список использованных источников

1. The World Report on Disability. 2011, p. 8.
2. Проблемы социальной консолидации: инвалиды в региональном сообществе: монография / колл. авт. под рук. д.э.н. А.А. Шабуновой. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2014. – С. 35-42.
3. Положение инвалидов. Росстат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/invalid/1-3.doc.
4. UK labour market: April 2015 // Office for national statistics [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ons.gov.uk/employmentandlabourmarket/peopleinwork/employmentandemployeetypes/bulletins/uklabourmarket/2015-04-17#main-points-for-the-3-months-ending-february-2015; A08>.
5. Labour market status of disabled people // Office for national statistics [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ons.gov>.

uk/employmentandlabourmarket/peopleinwork/employmentandemployeetypes/datasets/labourmarketstatusofdisabledpeoplea08.

6. Disability statistics // Australian network of disability [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.and.org.au/pages/disability-statistics.html>;

Положение инвалидов // ФСГС. – http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/disabilities/#.

7. Рожков В.В. Особенности социальной идентификации в современном российском обществе: дисс. ... канд. соц. наук: / Валерий Валентинович Рожков – М., 2003. – 187 с.

8. Отчёт по результатам специальных социологических исследований. «Оценка преодоления социальной изоляции инвалидов и их включённости в жизнь общества» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uszn032.ru/files/dostupnayasreda/socopro/2014.pdf>.

9. Конвенция о правах инвалидов // Официальный сайт ООН [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/disability.shtml.

10. Boissel Anne. «Introduction aux lois de 2002 et 2005». La lettre de l'enfance et de l'adolescence, vol. no 63, no. 1. – 2006. – P. 93-96.

11. Романов П.В. Политика инвалидности: социальное гражданство инвалидов в современной России / П.В. Романов, Е.Р. Ярская-Смирнова. – Саратов: Изд-во «Научная книга», 2006. – 260 с.

12. Трудоустройство людей с инвалидностью на сайте hh.ru: Служба исследований HeadHunter / Официальный сайт компании HeadHunter [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://hhcdn.ru/file/16400574.pdf>.

УДК 331.91

ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

КОНДАУРОВА И.А.,

к.э.н., доцент, заведующий кафедрой

«Управление бизнесом и персоналом» ГОУ ВПО «ДонНТУ»;

ЧЕХ Е.С.,

студент ГОУ ВПО «ДонНТУ»

В статье рассмотрены основные теоретические подходы к пониманию сущности и регулированию социально-трудовых отношений. Представлены определения социально-трудовых отношений с позиций

различных авторов, основные модели социально-трудовых отношений. На основе обобщения авторами дано собственное определение категории «социально-трудовые отношения». Приведены основные особенности регулирования социально-трудовых отношений в Донецкой Народной Республике, рассмотрены трудности и проблемы в социально-трудовой сфере в период становления и развития государства, определены основные нормативно-правовые документы и направления регулирования социально-трудовых отношений.

Ключевые слова: *социально-трудовые отношения, работодатели, наёмные работники, государство, модели социально-трудовых отношений, регулирование социально-трудовых отношений.*

The article discusses the main theoretical approaches to the social and labor relations regulation, analyzes the impact of this process on the human resources development of the state. The main features of social and labor relations regulation in the Donetsk People's Republic are given, the difficulties and problems in the social and labor sphere during the formation and development of the state are considered. The main directions of the state policy implementation of the Donetsk People's Republic in the field of social and labor relations regulation are considered. Regulatory documents constituting the basis of social and labor relations legislative regulation are reviewed. The main directions of the human resources development of the state are given. The priority tasks of social and labor relations state regulation system in the context of human resources development of the Donetsk People's Republic are considered.

Keywords: *social and labor relations, regulation, human resources development, state, legislative framework, employment, social security.*

Постановка задачи. Интерес к проблеме социально-трудовых отношений сформировался ещё в прошлом тысячелетии, когда персонал перестал рассматриваться как элемент машины и перешёл в категорию ценного ресурса. Появилась необходимость поиска компромисса между работниками, работодателями и государством. Требовалось найти ответы на вопросы о правах и обязанностях всех сторон производственного процесса, необходимой длительности рабочего дня, уровне оплаты труда и т.п. Создание благоприятных условий для формирования оптимальной модели социально-трудовых отношений положительно скажется на развитии всего общества. Особенно актуальным в настоящее время является изучение вопросов, связанных с формированием социально-трудовых отношений работодателей и наёмных работников, поиск моделей их регулирования.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием данного вопроса занималось множество учёных. В зарубежной практике можно выделить: Ф. Герцберга, К. Маркса, А. Маслоу, Э. Мейо, М. Портера, Г. Слезингера и др. Кроме зарубежных, сфера социально-трудовых отношений интересует многих отечественных авторов, среди которых следует отметить работы Д. Богини, Л. Бунтовской, О. Виханского, Б. Генкина, В. Иноземцева, Р. Капелюшникова, Р. Колосовой, Н. Лукьянченко, Л. Мазина, Ю. Одегова, С. Струмилина и др. Однако в научной литературе в недостаточной

степени освещены особенности регулирования социально-трудовых отношений в различных моделях.

Формулирование задачи исследования. В рамках экономики государств постсоветского пространства вопрос о регулировании социально-трудовых отношений стоит наиболее остро. Это объясняется тем, что взаимосвязи между субъектами трудовых отношений сейчас находятся на этапе формирования и укрепления. То есть пока не сформировано такой модели, которая могла бы удовлетворить потребности всех сторон, что и обусловило необходимость данного исследования.

Целью статьи является теоретический анализ существующих моделей социально-трудовых отношений и определение основных рычагов их регулирования в практической деятельности.

Изложение основного материала исследования. Образуя ядро социально-экономического развития общества, социально-трудовые отношения являются ключевым элементом любой экономической системы, основой всего комплекса социально-экономических отношений. От их характера и уровня напрямую зависят качество трудовой жизни, социальное согласие в обществе, производительность труда и другие факторы роста эффективности экономики и уровня жизни населения. Социально-трудовые отношения во многом определяют образ жизни людей, структуру связанных с ним процессов и отношений. Уровень развития социально-трудовых отношений характеризует совершенство общества в целом, социальную ориентированность его экономической системы [11, с. 437]. Также этот вид отношений определяет экономические, психологические и правовые аспекты взаимосвязей индивидуумов и социальных групп в процессах, обусловленных трудовой деятельностью [3, с. 437].

На современном этапе развития экономической мысли содержание социально-трудовых отношений довольно полно раскрывается в специализированной литературе. Так, в издании под редакцией Г.Г. Меликьяна и Р.П. Колосовой они определены как объективно существующие взаимозависимость и взаимодействие субъектов этих отношений в процессе труда, нацеленные на регулирование качества трудовой жизни [4, с. 343]. Л.В. Беззубко трактует социально-трудовые отношения как совокупность экономических, социально-психологических, административных и правовых методов и норм, направленных на включение работников в процесс труда и их воспроизводство [2, с. 11].

В то же время М.Н. Корсакова рассматривает данное явление исключительно с социальной позиции – как взаимозависимость наёмных работников и работодателей в условиях рыночной экономики, нацеленную на обеспечение высокого уровня и качества жизни человека, коллектива и общества в целом [6, с. 57-57].

Синтезируя приведенные характеристики социально-трудовых отношений можно заключить, что они представляют собой особую систему взаимоотношений между различными социальными группами по поводу организации, регуляции трудового процесса и справедливого распределения его результатов. При этом данные процессы должны иметь законодательно подкреплённую базу.

На основе анализа взглядов различных учёных и точки зрения авторов на содержание, предмет, стороны, цели и конечный результат реализации социально-трудовых отношений попытаемся дать собственное определение данной категории. По нашему мнению, социально трудовые отношения необходимо рассматривать как исторически определённую систему отношений, возникающих между наёмными работниками, работодателями и государством в рамках социально-экономических отношений в сфере труда и взаимосвязанных с ней сферах общественного производства, целью которых выступают сбалансированность интересов сторон и достижение социального согласия.

Субъектами социально-трудовых отношений принято считать работников, работодателей и государство. При этом последнее выступает в роли регулировщика отношений и защитника прав двух других сторон.

На наш взгляд, в роли работодателя как субъекта социально-трудовых отношений может выступать физическое или юридическое лицо, которое нанимает работника на постоянной или контрактной основе для выполнения определённых трудовых функций за соответствующее вознаграждение. Работник же в данном случае – это исключительно физическое лицо, выполняющее определённые трудовые функции на договорной основе за соответствующее вознаграждение в виде оплаты труда в пользу юридического или физического лица, выступающего в роли работодателя. При формулировании данных определений мы сознательно употребили термин «трудовая функция», который позволит нивелировать спорные моменты, которые могут возникнуть в сфере дистанционной занятости или заимствованного труда.

Следует заметить, что под влиянием современных эволюционных и инновационных процессов значительно расширяется предметное поле социально-трудовых отношений. Появляются новые субъекты, кроме традиционных работодателей на рынке труда функционируют различные фирмы-посредники – всевозможные лизингодатели, провайдеры трудовых ресурсов. Меняются системы социальных гарантий, появляются новые системы оплаты труда, происходит модернизация рабочих мест.

Модели государственного регулирования социально-трудовых отношений в разных странах отличаются организационным механизмом, нормами и правилами регулирования, степени централизации процедуры и участия государства в социальном диалоге. Каждая страна формирует

собственные подходы к регулированию социально-трудовых отношений в меняющихся условиях глобальной экономики. На всех этапах научно-технического прогресса происходят качественные изменения в самом содержании процесса труда, проявляются как в дифференциации, так и в объединении отдельных его функций. В мировой практике, как правило, выделяют четыре модели социально-трудовых отношений, основные черты которых обобщены и представлены авторами в табл. 1 [2, 4, 6, 7, 11].

Таблица 1

Характеристика основных моделей социально-трудовых отношений
[6, с. 564-566]

Модель	Характеристика
Бипартизм	Представляет собой двусторонние отношения, в которых принимают участие лишь работодатель и работник (группа работников или профсоюз). Такая модель основывается на заключении трудового договора, в котором обозначаются права и обязанности сторон СТО
Трипартизм	Предполагает участие государственных органов в связке работодатель-работник по поводу формирования и реализации трудовой, социальной или экономической политики. Модель включает в себя проведение консультаций в области СТО, согласование мнений сторон в сфере реализации механизма принятия решений, контроль над реализацией достигнутых договорённостей. Предметом трёхстороннего сотрудничества являются вопросы социально-экономической политики, гарантии занятости населения, трудовое и пенсионное законодательство, профессиональная подготовка работников, социальное страхование, обеспечение безопасных условий труда
Тетрапартизм	Имеет те же черты, что и трипартизм, однако предполагает участие в переговорах независимых экспертов
Мультипартизм	Данная модель помимо независимых экспертов предполагает участие уполномоченных представителей различных отраслей, союзов, ассоциаций. Каждая из перечисленных групп может иметь свои специфические интересы, которые существенно усложняют переговорные процессы и регулирование СТО

Рассматривая систему социально-трудовых отношений стран Западной Европы, можно заключить, что она основывается на трипартизме. Характерными особенностями данной ситуации является демократизация общества, которая проявляется не только в деятельности профсоюзного движения, но и в реальном участии работников в управлении бизнесом, что чаще всего проявляется в следующих формах:

распространение информации среди наёмных работников работодателями или их представителями о предстоящих кадровых изменениях, изменениях в стратегии предприятия и т.д.;

создание представительств работников (производственных советов) и их прямое влияние на принятие решений.

В целом, можно отметить, что принцип равенства всех сторон социально-трудовых отношений, а также максимальный учёт их интересов являются основными принципами организации труда в странах Западной Европы [12, с. 187-188]. Однако в последние десятилетия можно наблюдать переход к тетрапартизму в этих государствах. То есть большее значение приобретает участие независимых экспертов, так как прослеживается стремление к объективности и поиску компромиссов.

Если говорить о рынке труда стран постсоветского пространства, то следует отметить следующие характерные для него черты:

- активность государственной политики;
- создание системы социального партнёрства между равными субъектами социально-трудовых отношений;
- стремлением к уравниванию интересов различных социальных групп [7, с. 141-142].

Данные факторы указывают на преобладание трипартизма на рынке труда. При этом главенствующую роль занимает государство, которое собственно задаёт направление развитию социально-трудовых отношений. С одной стороны, такое положение дел благоприятно для экономики, поскольку и работодатели, и работники могут быть уверены в защите своих прав. С другой – подобный контроль сдерживает развитие, поскольку все процедуры трудовой деятельности подлежат чёткой регламентации.

Государственную политику Донецкой Народной Республики в области регулирования социально-трудовых отношений реализует Департамент социально-трудовых отношений Министерства труда и социальной политики, в задачи которого входит:

формирование политики государства в области оплаты и нормирования труда, занятости населения, трудовой миграции, социально-трудового взаимодействия и охраны труда;

осуществление оперативного мониторинга рынка труда и трудовых миграционных потоков на территории Донецкой Народной Республики, а также составление прогнозов касательно их регулирования;

координация деятельности Республиканского центра занятости;

оперативный контроль над выплатами просроченной заработной платы;

взаимодействие с Государственной инспекцией по вопросам соблюдения законодательства о труде Донецкой Народной Республики;

реализация определённого порядка регистрации соглашений и коллективных договоров;

анализ данных по заключаемым коллективным договорам и соглашениям, а также предоставление организационно-консультативной помощи сторонам переговорного процесса;

контроль и анализ уровня производственного травматизма;

формирование и актуализация реестра предприятий с вредными и тяжёлыми условиями труда, прошедших государственную регистрацию на территории Донецкой Народной Республики;

ведение разъяснительной работы с гражданами и представителями предприятий, учреждений и организаций в сфере социально-трудовых отношений [10].

Министр труда и социальной политики Донецкой Народной Республики Л. Толстыкина в своём докладе «Об итогах работы Министерства труда и социальной политики за 2018 год» отмечает, что работа по регулированию и развитию социально-трудовых отношений проводится в области формирования законодательной и нормативно-правовой базы совместно с комитетами Народного Совета, профильными министерствами и ведомствами Донецкой Народной Республики, а также профсоюзами. Методы правового регулирования социально-трудовых отношений во многом определяют общественное спокойствие и взаимопонимание субъектов трудовых правоотношений. Данная сфера объединяет в себе наибольшее число членов общества, следовательно, ей необходимо уделять наиболее пристальное внимание со стороны государства [10].

Таким образом, в экономике Донецкой Народной Республики, как части постсоветского пространства, прослеживается высокая степень вмешательства государства в социально-трудовые отношения. То есть вся нормативно-правовая документация, которая регулирует взаимоотношения между работодателем и работниками, в том числе коллективный договор, подлежит чёткой регламентации законодательством Республики.

Среди документов, которые регулируют социально-трудовые отношения в Донецкой Народной Республике следует отметить наиболее важные:

- Конституция Донецкой Народной Республики [5];
- Закон «О занятости населения» [8];
- Закон «Об оплате труда» [9] и др.

Кроме указанной выше базы, важными регуляторами отношений выступают указы Главы Донецкой Народной Республики, постановления Народного Совета, распоряжения, приказы Министерства труда и социальной политики Республики.

В условиях формирования социально-трудовых отношений в Донецкой Народной Республике приоритетной должна стать ориентация на развитие общественного производства, что, в свою очередь, должно привести к повышению уровня и качества жизни населения. Достижение этой цели возможно через стимулирование трудовой активности граждан, поощрение среднего и малого бизнеса, популяризацию образования и профессионального развития.

Выводы. Таким образом, система социально-трудовых отношений является ключевой для общества, так как задаёт направление развития экономики. Существует несколько моделей отношений, каждая из которых предполагает определённое число участников и степень их вовлечённости в процесс принятия решений касательно трудовой деятельности. На современном этапе развития экономики страны постсоветского пространства функционируют в рамках модели, которая предусматривает активное участие органов государственной власти в регулировании отношений в области трудовой деятельности.

Список использованных источников

1. Алиев И.М. Экономика труда: учебник для бакалавра / И.М. Алиев, Н.А. Горелов, Л.О. Ильина. – М.: Юрайт, 2016. – 670 с.
2. Беззубко Л.В. Социально-трудовые отношения: результаты исследований в России и Украине / Л.В. Беззубко, Е.В. Нехода. – Томск: Томский государственный университет, 2013. – 372 с.
3. Генкин Б.М. Экономика и социология труда: учебник для вузов // Б.М. Генкин. – 7-е изд., доп. – М.: Норма, 2007. – 448 с.
4. Колосова Р.П. Занятость, рынок труда и социально-трудовые отношения: учебно-методическое пособие / Р.П. Колосова, Г.Г. Меликьян / под ред. Р.П. Колосовой, Г.Г. Меликьяна. – М.: ТЕИС, 2008. – 458 с.
5. Конституция Донецкой Народной Республики, 14.05.2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnr-online.ru/konstituciya-dnr/>. – Загл. с экрана.

6. Корсакова М.Н. Совершенствование социально-трудовых отношений в современных условиях / М.Н. Корсакова, М.А. Масыч. – Ростов н/Д.: Изд-во ЮФУ, 2014. – 172 с.

7. Раковская В.С. Современная модель системы социально-трудовых отношений в России / В.С. Раковская. – Пенза: Вестник ТГУ, 2010. – С. 140-143.

8. О занятости населения: Закон Донецкой Народной Республики; принят Постановлением Народного Совета 29.05.2015: с изм., внесён. Законом № 106-ІНС от 19.02.2016. – Донецк, 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mtspdnr.ru/images/Zakon/Zakon_DNR_O_Zanyatosti_naseleniya_2016.pdf.

9. Об оплате труда: Закон Донецкой Народной Республики; принят Постановлением Народного Совета 06.03.2015: с изм., внесён. Законом № 106-ІНС от 19.02.2016. – Донецк, 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mtspdnr.ru/images/Zakon/Zakon_DNR_Ob_oplate_truda_2016.pdf.

10. Официальный сайт Министерства труда и социальной политики Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mtspdnr.ru/index.php/o-ministerstve/departament-sotsialno-trudovykh-otnoshenij>

11. Тагирова Э.В. Развитие социально-трудовых отношений в современной России / Э.В. Тагирова // Молодой учёный. – 2013. – № 6. – С. 437-438.

12. Vodenko K.V. Modern Institutes and Regulatory Forms of Social and Labor Relations in Russian Society / K.V. Vodenko // International Review of Management and Marketing, 2016. – P. 185-190.

УДК 334.722:346.26

МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЁРСТВА

САЕНКО Б.Е.,

*к.э.н., доцент, зав. кафедрой хозяйственного права
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»;*

СУРОВЦЕВА А.А.,

*аспирант кафедры хозяйственного права
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»*

Рассмотрены проблемные вопросы обеспечения эффективности социального партнёрства на предприятиях. Проанализированы факторы правового и социально-экономического характера, вызывающие противоречия и конфликты между наёмными работниками и работодателями. Предложен

механизм повышения эффективности социального партнёрства с учётом изменений в экономической и правовой сфере.

Ключевые слова: партнёрство, предприятие, государство, работник, работодатель, эффективность, механизм.

The problematic issues of ensuring the effectiveness of social partnership at enterprises are considered. The legal and socio-economic factors that cause contradictions and conflicts between employees and employers are analyzed. A mechanism is proposed to increase the effectiveness of social partnership, taking into account changes in the economic and legal sphere.

Keywords: partnership, enterprise, state, employee, employer, efficiency, mechanism.

Постановка задачи. Социальное партнёрство признано наиболее эффективным способом согласования интересов наёмных работников, работодателей и государства. Во многих зарубежных странах институт социального партнёрства существует уже на протяжении более чем полувека. Результатом его реализации стало появление такой общественной системы, которая обеспечивает согласие сторон социально-трудовых отношений, в данном случае наёмных работников и частных предпринимателей – работодателей.

На сегодняшний день развитие института социального партнёрства в ДНР проходит достаточно медленно, что обусловлено рядом сдерживающих политических, социально-экономических и правовых факторов. Так, законодательство о социальном партнёрстве в Донецкой Народной Республике ещё только формируется. Его несовершенство, а также множественные нарушения прав работающих граждан на предприятиях работодателями приводят к возникновению острых социально-трудовых конфликтов, для разрешения которых не существует адекватных механизмов. Преодоление такого положения требует принятия системы мер, где ведущая роль принадлежит государству. Речь идёт, в первую очередь, о разработке законодательной базы, создании на её основе действенных механизмов регулирования отношений, возникающих по поводу социального партнёрства между наёмными работниками и частными работодателями.

В современных условиях ДНР социальное партнёрство является одним из основных консолидирующих инструментов, позволяющих обеспечить не только рост экономики, но и единение гражданского общества, в первую очередь его активной части, занятой в сфере производства.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблема социального партнёрства является объектом изучения представителей различных наук и касается политических, социологических, экономических, юридических, психологических аспектов. Историю и причины возникновения социального партнёрства, его функции рассматривали такие авторы как А. Колодий, А. Лайкам, Е. Лутохина,

Т. Ляшенко, Д. Нелипа, А. Силенко, А. Сытник, Л. Четверикова. Понятийно-категориальный аппарат становления социально-партнёрских отношений исследовали В. Борисов, Б. Генкин, А. Колот, Г. Трунова, Г. Чанышев, А. Ярошенко и др. Формам и инструментам социального партнёрства посвящены работы Г. Гончаровой, В. Жернакова, И. Киселева, И. Лосиха, А. Мельничук, В. Прокопенко, А. Садовенко. В то же время, несмотря на достаточно глубокую общую теоретико-методологическую разработанность, существует потребность исследования вопросов социального партнёрства в более узких, конкретных сферах, в частности, предпринимательства.

Целью статьи является обоснование правового механизма повышения эффективности социального партнёрства в сфере предпринимательства.

Изложение основного материала. Основным критерием эффективности функционирования экономики является повышение уровня и качества жизни народа страны в соответствии с современными стандартами – материальными, социальными, духовными, правовыми.

Это требует, в свою очередь, изучения и учёта коренных изменений, происходящих в сфере общественного производства, структуре экономической и правовой систем, внутренней и международной экономической политике.

В общественном производстве завершается переход к новому технологическому укладу, основой которого являются инновации в форме цифровой экономики и искусственного интеллекта. Их применение позволяет достичь существенного роста производительности труда, экономии затрат, высвободить миллионы работников из рутины монотонного, непривлекательного, нетворческого труда. Обратной, негативной стороной научно-технологического прогресса является отмирание производств и целых отраслей индустриально-сырьевого и обслуживающего характера, увольнение большей части занятых в этих производствах и отраслях, резкое увеличение безработицы. В этих условиях необходима специальная государственная программа, направленная на системное преодоление негативных социально-экономических последствий тех процессов, которые уже существуют либо неизбежно возникнут в экономике. Следовательно, главной задачей сегодняшнего дня является, с одной стороны, повышение темпов и качества роста экономики на основе современных технологий, изменение структуры общественного производства, его пропорций, форм и методов экономического управления. С другой стороны, не менее, если не более важной задачей является минимизация социальных издержек, связанных с переходом на новый, более высокий уровень экономического развития. Исследования, проводимые авторами в ведущих странах мира, раньше других

столкнувшихся с данной проблемой (США, Франция, Китай, Россия), свидетельствуют о необходимости изменения существовавшей в XX – начале XXI веков экономической политики, основанной на либерально-рыночном саморегулировании и минимизации роли государства. Неспособность рыночного капитализма решать накапливающиеся экономические и социальные проблемы констатируют лидеры многих развитых стран, в частности, Э. Макрон, (Франция), В. Путин (Россия).

Поскольку сфера предпринимательства напрямую подвержена влиянию общих социально-экономических закономерностей, необходим поиск механизмов, позволяющих обеспечить его эффективность как общественного института с учётом присущих ему особенностей.

Определяющим фактором является сущностная особенность предпринимательства, которая состоит в его естественном стремлении к максимизации прибыли и минимизации издержек, в том числе социальных (оплата труда, условия труда, отдых работников и др.). С учётом того, что современный народнохозяйственный комплекс Российской Федерации, Донецкой Народной Республики не в полной мере соответствует требованиям сегодняшнего дня, ограничен в ресурсах, не прошёл структурную технологическую перестройку и модернизацию, ведущую роль в экономическом и социальном регулировании должно играть государство. На смену либерально-рыночной экономической модели должна придти мобилизационная модель экономики, которая позволит сосредоточить в едином центре ограниченные материально-финансовые, людские ресурсы, направить их на решение неотложных, приоритетных общественных задач, обеспечить их эффективное использование, необходимый уровень контроля, учёта и отчётности.

В данном контексте предпринимательство как институт необходим лишь в той мере, в какой его функционирование позволяет решать неотложные общественные задачи в области производства и потребления. Государственно-правовое регулирование предпринимательства при этом не должно содержать каких-либо чрезвычайных либо специальных мер политического, военного характера. Необходимо точно и чётко руководствоваться нормами права, обеспечивающими свободу предпринимательства, но не за счёт ущемления общественных либо личных интересов. В данном случае речь идёт как о потребителях продукции предпринимательства, так и о работниках, занятых на частных предприятиях.

Формирование нового типа взаимоотношений между государством, работниками и предпринимателями в виде социального партнёрства обуславливает необходимость создания комплексного механизма, сочетающего в себе экономические, политические, юридические, административные элементы и позволяющего обеспечить

эффективность института социального партнёрства в его основных аспектах.

Развитие рыночных отношений, существенные качественные и количественные изменения в различных секторах экономики (промышленности, торговле, финансах), рост промышленного производства и монополизма, усиление эксплуатации рабочих в течение нескольких веков привели к появлению социальной напряжённости и новых форм социального протеста в конце XIX – начале XX в. Это сопротивление выразилось в самоорганизации работников и образовании профсоюзов, рабочих советов и т.п., а также выдвижении работниками собственных требований по улучшению условий труда, повышению заработной платы. Забастовки, как форма обеспечения интересов работников, распространились почти во всех крупных западных странах. Так, в США с 1948 г. по 1957 г. ежегодное количество забастовок достигало 3-5 тыс. с общим количеством бастующих 2-4 млн человек. В европейских странах больше всего бастовало работников во Франции и Италии. В 1948 г. во Франции в забастовках участвовали более 6 млн человек [1].

Такое положение вызвало идею формирования новых отношений, направленных на привлечение работников к участию в управлении производством с целью достижения компромисса, а впоследствии и к взаимодействию между трудом и капиталом. Введение института социального партнёрства в развитых зарубежных странах показало его эффективность как фактора достижения социальной стабильности.

Международная теория и практика социального партнёрства предусматривает две формы – бипатризм и трипатризм. Бипатризм – это добровольное, основанное на независимости и равноправии сторон (проведение диалогов, консультаций, переговоров) взаимодействие трудящихся и предпринимателей в процессе создания и применения трудовых норм как национальных, так и международных, а также при разрешении трудовых споров. В тех же случаях, когда диалог осуществляется на трёхсторонней основе: организаций трудящихся, предпринимателей и органов власти, то он является трипатризмом. Указанные формы нашли своё закрепление в целом ряде международно-правовых стандартов, которые определяют линию поведения и правовую модель взаимоотношений между социальными партнёрами. Такая практика может быть использована и в Донецкой Народной Республике.

Необходимо отметить, что построение системы социального партнёрства в Донецкой Народной Республике должно основываться на общепризнанных принципах, которые нашли свою реализацию в законодательстве развитых стран. Это, прежде всего:

- договорной характер разрешения разногласий, возникающих между сторонами – социальными партнёрами;
- определение и согласование критериев социальной справедливости и установление мер по защите интересов субъектов социального партнёрства;
- участие наёмных работников в управлении предприятием.

Перечисленные принципы социального партнёрства позволяют обеспечить: реализацию заинтересованности субъектов социального партнёрства в эффективном экономическом росте, социальном согласии; улучшение условий жизни и труда; снижение остроты и предупреждения социальных конфликтов. Обязательным условием сотрудничества социальных партнёров (наёмных работников, работодателей и государства в лице правительства) является добровольное сотрудничество, ответственность, равенство прав и взаимные уступки в ходе переговоров. Основным методом обеспечения согласия субъектов социального партнёрства является консенсус, который достигается в ходе переговоров. В тех случаях, если между субъектами социального партнёрства не достигается согласия в ходе переговоров, вопрос снимается с рассмотрения или же когда возникает конфликтная ситуация, он решается в соответствии с законодательством.

Правовая модель социального партнёрства в государстве должна включать в себя такие основные элементы, как субъекты партнёрства, объекты партнёрства, отношения между субъектами, уровень заключения соглашений, механизмы и процедуру урегулирования возникающих разногласий.

Правовую основу социального партнёрства в Донецкой Народной Республике составляют действующие нормативные акты. Постановлением Совета Министров ДНР от 02.06.2014 г. № 9-1 «О применении Законов на территории ДНР в переходный период» (с принятыми изменениями и соответствующими дополнениями от: 10.01.2015 и 22.07.2015 года), установлено, что на территории ДНР имеют силу законы и нормативные правовые акты в той части, которая не противоречит Конституции ДНР, то есть Кодекс Законов о Труде Украины в редакции от 01.04.2014 и Закон Украины «О коллективных договорах и соглашениях» в редакции от 24.07.2013 года.

Однако содержание таких разделов, как «Продуктивная занятость», «Оплата труда», «Охрана труда», «Рабочее время и время отдыха» и т.д. должно регламентироваться законодательной и нормативной правовой базой ДНР, а именно: Законами ДНР «Об оплате труда»; «Об отпусках»; «О занятости населения»; «Об охране труда». Бюджетные организации при формировании раздела коллективного

договора «Оплата труда» должны учитывать положения Постановления Президиума Совета Министров ДНР № 6-4 от 18.04.2015 г. «Об оплате труда работников на основе Единой тарифной сетки разрядов и размеров должностных окладов (тарифных ставок) по оплате труда работников учреждений, предприятий, заведений и организаций отдельных отраслей бюджетной сферы» (с изменениями по состоянию на 25.06.2016 г.) и нормативные правовые акты, изданные профильными министерствами [2].

Одним из важнейших вопросов социального партнёрства в Донецкой Народной Республике является определение сторон и его уровней. Это особенно важно в период становления государства. Социальное партнёрство реализуется на пяти уровнях: на республиканском уровне, где субъектами являются объединения профсоюзов, которые имеют статус республиканских; на уровне исполнительной власти, где субъектом является Правительство Донецкой Народной Республики; на отраслевом уровне – где субъектами являются отраслевые профсоюзы и их объединения, действующие в пределах определённого вида или нескольких видов экономической деятельности; на уровне работодателей, где субъектами являются объединения организаций работодателей, действующих в пределах определённого вида или нескольких видов экономической деятельности; на уровне местных органов исполнительной власти, где субъектами являются профсоюзы и их объединения, сторона работодателей, в виде местных органов исполнительной власти (действующих на территории соответствующей административно-территориальной единицы).

Основой социального партнёрства являются первичные профсоюзные организации, а в случае их отсутствия – свободно избранные для ведения коллективных переговоров представители (представитель) работников; сторона работодателя, субъектами которой является работодатель и/или уполномоченные представители работодателя. Как видно, в этом законе основной акцент сделан на ведение переговоров, то есть на диалог.

В законодательстве Донецкой Народной Республики правовой механизм согласования интересов сторон, субъектно-объектный состав для ведения социального диалога определены нечётко. Опираясь на международно-правовые акты, в которых дано определение понятия «социальное партнёрство», возможно и целесообразно использование такой правовой конструкции для регулирования общественных отношений социального партнёрства в Донецкой Народной Республике. Исходя из этого, необходимо принятие Закона Донецкой Народной Республики «О социальном партнёрстве», в котором следует чётко определить понятия субъектов и объектов социального партнёрства,

порядок заключения соглашений о социальном партнёрстве. Коллективные соглашения отраслевого, регионального и общегосударственного уровня должны заключаться на трёхсторонней основе. Что же касается заключения коллективных договоров, то стоит отметить, что в тех случаях, когда коллективные договоры заключаются на частных предприятиях, они должны заключаться на трёхсторонней основе. Кроме работодателя, представителей наёмных работников (профсоюзов) стороной коллективного договора должны выступать органы местного самоуправления, на территории которых находится предприятие. Это будет способствовать не только эффективной защите прав наёмных работников, но и положительно влиять на формирование бюджета органов местного самоуправления. Решение указанных проблем положительно повлияет на уровень защиты коллективных прав и интересов наёмных работников.

Выводы. 1. Институт социального партнёрства является необходимым инструментом регулирования отношений между работником и работодателем. В условиях перехода к более высокому уровню развития экономики, изменения характера труда, его сложности и интеллектуализации установления добропорядочных, взаимоответственных отношений между работниками и работодателями, менеджментом предприятия становятся одним из определяющих факторов успешности и прибыльности предприятия.

2. Реализация социального партнёрства требует разработки эффективных организационно-правовых механизмов, учитывающих современные экономические, политические, социальные условия, сложившиеся в Донецкой Народной Республике. При этом концепция социального партнёрства должна соответствовать и определяться стратегией развития Донецкой Народной Республики, в том числе мобилизационной моделью развития экономики, где государство выступает в качестве единого центра.

3. Эффективность социального партнёрства, в том числе в сфере предпринимательства, невозможна без создания соответствующей законодательной базы Донецкой Народной Республики, прежде всего Трудового кодекса Донецкой Народной Республики, закона Донецкой Народной Республики «О социальном партнёрстве», подзаконных и локальных нормативных правовых актов, регулирующих отдельные отношения социального партнёрства.

4. В условиях становления государственности в Донецкой Народной Республике в отношении социального партнёрства необходимо:

оказание содействия формированию и развитию свободных, независимых представительных организаций работодателей и работников;

признание в качестве сторон социального партнёрства государства, представителей работодателей и работников;

создание механизма взаимодействия сторон социального партнёрства;

разработка и реализация с участием государства, представителей работодателей и работников основных направлений социально-экономической политики государства;

разработка и принятие правовой базы, обеспечивающей создание эффективной системы регулирования социально-трудовых и связанных с ними экономических отношений;

учёт в национальном законодательстве международных трудовых норм и норм, регулирующих права человека, прежде всего актов Организации Объединённых Наций, конвенций Международной организации труда, Европейской социальной хартии, Хартии социальных прав и гарантий граждан независимых государств.

Список использованных источников

1. Лутохин З. Социальное партнёрство и его модели в зарубежных странах (опыт и уроки) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://works.doklad.ru/view/0TXkxKwp82o.html>.

2. Федерация профсоюзов ДНР. Особенности заключения коллективного договора [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fpdnr.ru/novosti/osobennosti-zaklyucheniya-kollektivnogo-dogovora-v-2017-godu/>.

3. Конституция Донецкой Народной Республики: принята Верховным Советом Донецкой Народной Республики 14.05. 2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnr-online.ru/konstituciya-dnr/>.

4. Об оплате труда: Закон Донецкой Народной Республики от 06.03. 2015 г. № 1-78П-НС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://uckk.ru/publ/zakonodatelstvo_dnr_i_lnr/zakony_dnr/zakon_dnr_ob_oplate_truda/26-1-0-91/.

5. Тихомиров Ю.А. Оптимизация правового регулирования в контексте социально-экономического развития / Ю.А. Тихомиров // Актуальные проблемы экономики и права. – 2015. – № 1. – С. 108-113.

6. Стиглиц Д. Великое разделение. Неравенство в обществе, или Что делать оставшимся 99% населения? / Д. Стиглиц. – М.: Издательство «Эскимо», 2016 – 256 с.

7. Делягин М. Стратегия «большого рывка» / М. Делягин, С. Глазьев, А. Фурсов. – М.: Алгоритм, 2014. – 131 с.

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИИ

СМИРНОВ С.Н.,

канд. техн. наук, доцент,
доценткафедры управления персоналом
и экономики труда
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

В статье рассмотрены условия и факторы, обеспечивающие формирование и развитие трудового потенциала. Определены основные составляющие трудового потенциала. Отмечены роль и значение трудового потенциала в социально-экономическом развитии территории.

Ключевые слова: *трудовой потенциал, территория, рынок, управление, человеческие ресурсы, занятость, население.*

The article discusses the conditions and factors that ensure the formation and development of labor potential. The main components of labor potential are determined. The role and importance of labor potential in the socio-economic development of the territory are noted.

Keywords: *labor potential, territory, market, management, human resources, employment, population.*

Постановка задачи. Трудовой потенциал определяется совокупностью всех условий и факторов, характеризующих состояние и качеством профессиональной компетенции работников, численностью экономически активного и занятого населения. В настоящее время со стороны практиков и теоретиков возрастает интерес к развитию трудового потенциала, который рассматривается как одна из ключевых составляющих человеческого потенциала, его ядро.

Трудовой потенциал включает в себя различные интересы, способности, профессиональные достижения, уровень квалификации, ресурсы, возможности, которые, накапливаясь, развиваются, преобразуются в процессе труда, и реализуются в хозяйственной деятельности, государственной службе, предпринимательстве, социальной сфере. Трудовой потенциал не ограничивается только ресурсами и способностями, но представляет собой также создание необходимых условий и возможностей для работников предприятий и организаций, систему поощрений для осуществления производительных трудовых действий.

Обзор последних исследований и публикаций по данной проблеме. В работах авторов трудовой потенциал рассматривается как совокупные способности населения территории к труду, реализованные или нереализованные в сложившихся природных, социальных,

экономических, технологических условиях. С позиций управления на уровне региона трудовой потенциал представляет собой сложную, открытую, динамичную и воспроизводимую систему. Формирование и развитие трудового потенциала выступает как необходимое условие обеспечения максимальной занятости и сбалансированности регионального рынка труда.

Проблемам формирования, развития, моделирования трудового потенциала предприятия, региона, страны посвящены работы таких учёных и специалистов как Горбачёва Г.П., Горисов С.П., Зайцева И.В., Коршунова Л.Н., Котляр А.Э., Маслова И.С., Магомедов М.М., Панкратов А.С., Пирожков С.И., Прохорова Н.В., Хлопова Т.В., Шаталова Н.И., Шаульская Л.В. и др.

Актуальность. С повышением уровня развития и качественным насыщением трудового потенциала возрастает намерение и мотивация к реализации его в трудовой деятельности, соответственно, происходит рост производительной силы труда и результатов труда. Содержание трудового потенциала составляют природные и накопленные ресурсы, задатки, склонности и интересы, которые в процессе трудовой деятельности преобразуются в производительные силы, определяющие количество, качество, номенклатуру выпускаемых товаров и услуг, эффективность деятельности государственных учреждений, бизнес-структур, а, следовательно, степень удовлетворения потребностей общества.

Трудовой потенциал, определяя качественный и количественный состав трудовых ресурсов территории, является фундаментом экономического развития. Производительность и качество труда зависит от объёма вложений, направляемых и используемых для обеспечения эффективной реализации профессионального мастерства и производственных умений работников. В то же время предпосылки возникновения и источники капитала, особенности и механизмы его накопления, а также изменения в количестве и характере труда, приводимого им в движение, существенно зависят от стратегии использования капитала, форм и методов организации труда, распределения функций на рабочем месте, условий производства, формирующих производительный труд.

От формирования, развития и реализации трудового потенциала зависит не только эффективное воспроизводство человеческого потенциала территории, но и возможности экономического роста.

Целью статьи является выявление основных направлений развития трудового потенциала территории.

Изложение основного материала. Рассматривая социально-экономические условия и факторы, обеспечивающие формирование и развитие трудового потенциала территории, необходимо понимать, что первоочерёдной проблемой остаётся проблема занятости. В основе территориальной концепции социально ориентированного рынка труда должна лежать целостная комплексная система конкретных направлений государственной политики на рынке труда, рассматривающая занятость населения как одну из основных целей макроэкономической политики. Качественное формирование и устойчивое развитие трудового потенциала на макро- и микроуровнях обеспечивается созданием благоприятных условий.

Эффективность отдачи от трудового потенциала зависит от профессионализма руководства, качества управленческой деятельности, уровня развития компетенций работников и коллективов, величины накопленного человеческого капитала и степени его использования [9, с. 4].

В состав трудового потенциала входят две взаимосвязанных компоненты – фактический и стратегический потенциалы. Фактический трудовой потенциал территории представляет собой сформированный к определённому моменту времени трудовой потенциал территории. Стратегический трудовой потенциал территории рассматривается как величина трудового потенциала территории, которая может быть достигнута в будущем при условии наилучшего уровня его использования. Он определяется возможностями наращивания трудового потенциала до уровня, определённого стратегией социально-экономического развития [8, с. 29]. Стратегическое развитие территории включает управление трудовым потенциалом как составную часть. При планировании стратегического развития территории необходимо: принимать во внимание постоянные изменения во внешней среде; выявлять внутренние возможности; разрабатывать и реализовывать корректирующие программы развития.

Стратегическое управление рассматривается как разработка и реализация различных программ и проектов, имеющих целью достижение долгосрочных результатов в перспективе. В основе стратегии развития трудовых ресурсов лежит достижение и сохранение баланса между спросом и предложением рабочей силы, и по количеству, и по качеству. Однако реализовать это можно при достижении определённого уровня экономического развития территории [1, с. 345].

Индикаторами качества трудового потенциала выступают:

- здоровье;
- образование;
- нравственность;

- творчество;
- профессионализм;
- трудовая активность.

Здоровье можно охарактеризовать рядом параметров, которые требуют специального медицинского образования и социально-экономического анализа. Здоровье должно рассматриваться не только как отсутствие хронических болезней, недугов, инвалидности и увечий, но как состояние полного физического и социального благополучия, душевного комфорта, чувства безопасности и защищённости, наличие жизненных ценностей, которые выражают психическую гармонию между возможностями, способностями, потребностями и ожиданиями человека, а также условиями, которые предоставляет человеку работодатель, социальные службы, общество. Состояние здоровья в значительной степени влияет на производительность труда.

Образование является одним из важнейших факторов роста эффективности производства, и значимость образования в трудовой деятельности человека неуклонно возрастает. При анализе и оценке совокупного потенциала предприятия важно проанализировать динамику в изменении уровня образования сотрудников различных категорий и уровня производственного потенциала.

На настоящий момент нравственность остаётся одним из показателей новых трудовых отношений. Усиление нравственных запретов, поощрение привычки их соблюдения выступает как необходимое условие предупреждения преступлений на рабочем месте.

К важнейшим показателям трудовых ресурсов относят профессионализм. Рост квалификации работников предприятий и организаций нередко идёт замедленными темпами, это связано с тем, что ставка порой делается на низкооплачиваемый труд, не требующий высокой квалификации. Руководство далеко не всегда заинтересовано в повышении квалификации членов трудового коллектива: более высокая квалификация требует более высокой заработной платы, квалифицированный работник предъявляет более высокие требования к профессионализму руководителей, а нередко проявляет готовность заменить руководителей на должности, что может вызвать конфликт.

В качестве фактора, который влияет на развитие трудового потенциала, можно выделить совершенствование заложенных природой человеческих способностей. К этому показателю можно отнести творчество работников. Творческий потенциал рассматривается как сложное интегральное понятие, включающее в себя природно-генетический, социально-личностный и логический компоненты, в

совокупности представляющие собой знания, умения, навыки, способности и намерения личности к активной профессиональной деятельности, преобразованиям в различных сферах теории и практики, не выходя при этом за рамки общечеловеческих норм морали и нравственности. Индикаторами творчества могут выступать обоснованные инициативы на рабочем месте, наличие рационализаторских предложений и изобретений, повышение вклада в достижение высокой прибыли и повышение эффективности производства.

Многие предприятия разработали и внедрили собственные системы повышения квалификаций персонала, при этом расходуя значительные финансовые средства на поддержание здоровья работников и членов их семей, создание безопасных условий труда и развитие творческого потенциала.

К сожалению, в настоящее время ещё не создана в полной мере «модель развития трудового потенциала», поэтому стратегические планы регионального развития могут столкнуться с реалиями отечественного рынка труда – с отсутствием стимулов к профессиональному и личностному развитию, повышению квалификации и производительности труда. Отечественная модель рынка труда на настоящий момент имеет множество плюсов, но есть и минусы. Одним из плюсов является сглаживание негативных процессов от кризиса, что не допускает серьёзных провалов занятости. На настоящий момент ряд предприятий имеет опыт адаптации к экономическим потрясениям. Но одновременно нестабильность заработков на предприятиях во время кризисных ситуаций способствует расширению неформальной занятости, негативно влияющей на перспективы экономического развития. Численность занятых в неформальном секторе постоянно увеличивается и составляет около 15% от общего числа занятых.

Профессиональному росту в неформальном секторе препятствует то, что в нём преимущественно используются простейшие виды деятельности, занятость является непостоянной и малопродуктивной. Как правило, от работников не требуют высокой квалификации, что в конечном счёте тормозит повышение производительности труда, не создаёт условий для инновационного развития и др.

Перед государством стоит задача активного содействия гражданам в смене профессии, трудоустройстве и начале собственного бизнеса. Это возможно сделать только при эффективной системе непрерывного обучения и переподготовки кадров и комфортных условиях для занятия малым бизнесом. Развитие человека и сегодня, и в долгосрочной

перспективе – основная цель и необходимое условие прогресса современного общества и экономики. Результаты экономического развития зависят от мотивации к инновационному поведению граждан и от производительности труда [4, с. 83]

Трудовая активность связана, прежде всего, с трудом, с процессом труда, с трудовым поведением. Она осуществляется и реализуется, наиболее важной из всех видов человеческой деятельности. Трудовая активность рассматривается как качественная характеристика поведения личности как субъекта социально-трудовых отношений, возникающих по поводу реализации трудового потенциала. Такой взгляд позволяет говорить как о трудовой активности работающих, так и о трудовой активности безработных. При этом следует отметить, что активность личности, проявляющуюся в системе социально-трудовых отношений, можно рассматривать как процесс и как качество [6, с. 79]. Развитие трудового потенциала должно быть связано с привлечением лиц старших возрастных групп в определённых сферах [2, с. 393]. Основными направлениями развития трудового потенциала территории определены:

1. Охрана и укрепление здоровья населения.

2. Развитие рынка образовательных услуг, включающее расширение сети образовательных учреждений, формирование государственного заказа на предоставление образовательных услуг, организация непрерывного профессионального образования рабочей силы в соответствии с требованиями территориального рынка труда.

3. Регулирование потоков трудовых ресурсов, создание единой информационной службы. Формирование государственного заказа на подготовку кадров в учебных заведениях. Внедрение на предприятиях территории системы закрепления кадров [7, с. 139].

Оценка уровня трудового потенциала и мероприятия по повышению его качества включают основные этапы, которые проводят в определённой последовательности:

- установление периодичности мониторинга основных индикаторов качества трудового потенциала;
- организация, получение и обработка полученных данных;
- выявление факторов, обуславливающих улучшение или ухудшение показателей качества трудового потенциала;
- обоснование и разработка предложений по рациональному использованию трудового потенциала;
- подготовка рекомендаций органам власти по внедрению разработанных предложений;

- своевременное информирование органов власти о состоянии трудовых ресурсов [5, с. 5].

Моделирование развития трудового потенциала территории связано с рядом ограничений. Из них наиболее значимые:

1. Ориентация на использование человеческих ресурсов на крупных и средних предприятиях, в государственных учреждениях. В то время как значительная часть экономически активного населения, особенно молодёжь, занята в малом бизнесе.

2. Неполный учёт влияния ряда факторов, вызывающих структурные сдвиги в основных подсистемах региональной экономической системы: в экономике (по видам экономической деятельности и численности занятых), на рынке труда (по профессиям и квалификациям), в системе профессионального образования (по уровням подготовки, профессиям и специальностям). В числе таких факторов: формирование перспективных рынков труда; ориентация методов прогнозирования на ретроспективный период и тенденции развития, что не позволяет своевременно выявить и учесть изменения в качественном и количественном составе трудовых ресурсов.

Как следствие, прогноз уровня развития трудового потенциала характеризуется невысоким уровнем точности и надёжности. Для повышения качества прогнозов трудового потенциала следует уточнить ключевые аспекты моделирования:

- региональные подсистемы, учитываемые при моделировании трудового потенциала;

- факторы, влияющие на численность и структуру трудовых ресурсов;

- этапы процесса прогнозирования развития трудового потенциала с учётом видов экономической деятельности, уровней образования, профессий.

Среди региональных подсистем при моделировании развития трудового потенциала следует выделить: экономику, рынок труда и профессиональное образование.

Региональная подсистема «Экономика». Уровень развития экономики территории определяют такие показатели, как темпы роста совокупного валового продукта, объёмы выпуска продукции по видам экономической деятельности. Достижение заданных темпов роста при соответствующем уровне технологического развития экономики территории обеспечивается кадровыми ресурсами определённых специальностей, уровнем профессиональной подготовки и квалификации. Основными проблемами прогнозирования развития трудового потенциала в данной подсистеме является прямая

зависимость качества прогноза развития трудового потенциала от адекватности прогнозных темпов экономического роста территории реальным, в том числе по видам экономической деятельности. Как правило, при прогнозировании экономического роста используются модели, ориентированные на сложившиеся тенденции и структуру региональной экономики, без учёта факторов роста. Следовательно, несмотря на формирование нескольких сценариев экономического роста, используемые модели не позволяют добиться качественного прогноза трудового потенциала – получение прогнозных значений трудового потенциала экономики территории, в том числе по видам экономической деятельности, базирующихся на программах развития крупных и средних предприятий, без учёта системы малого и бизнеса как инфраструктурного окружения крупного и среднего бизнеса. Эти проблемы являются причиной того, что прогнозирование по сложившейся структуре экономики региона не позволяет определить перспективные рынки труда, направления, уровни и профили подготовки кадров. Для их решения требуется установить перечень факторов, под влиянием которых происходят формирование компонент трудового потенциала территории, изменение их количественного и качественного состава, осуществляется обеспечение эффективной взаимосвязи между региональной экономикой, рынком труда и образованием.

Региональная подсистема «Рынок труда». На рынке труда удовлетворяется потребность региональной экономики в квалифицированных кадрах (в том числе выпускниках региональной системы профессионального образования) требуемого объёма, уровня подготовки, направления подготовки и специальности. Основной проблемой моделирования развития трудового потенциала в этой подсистеме является необходимость вычисления прогнозных значений востребованности кадров, по видам экономической деятельности, уровням образования, профессиям и квалификациям в зависимости от любых изменений прогнозных значений экономического роста региона и его субъектов хозяйствования. Это, в свою очередь, влияет на соотношение спроса и предложения на рынке труда и формирование заказа подготовки специалистов в системе профессионального образования. Если необходимость в корректировке прогнозных значений экономического роста региона и его субъектов возникает часто, то система профессионального образования в силу своего инерционного характера не «успевает» за подобными изменениями в экономической подсистеме и дисбаланс спроса и предложения на региональном рынке труда усугубляется. Востребованность трудовых

ресурсов складывается из следующих компонент: «на замену», «дополнительная (в связи с положительными темпами социально-экономического развития, модернизации и обновления, инновационного развития)», профессиональные структуры которых под воздействием разных групп факторов изменяются по-разному. Востребованность трудовых ресурсов «на замену» формируется на основе «инерционного сценария» экономического развития, базирующегося на традиционных факторах экономического роста. Согласно данному сценарию для каждого вида экономической деятельности необходимо ежегодно готовить столько специалистов, сколько выбывает работников при сохранении тенденций в развитии отрасли и корреляции численности работников с трудоспособным населением. Структура востребованности трудовых ресурсов «на замену» стабильна на протяжении всего периода прогноза; «дополнительная» востребованность трудовых ресурсов предполагает, что в экономику территории следует включить определённое количество специалистов дополнительно для поддержания положительных темпов экономического роста.

Региональная подсистема «Профессиональное образование» направлена на удовлетворение потребности территории в квалифицированном персонале.

Операционный уровень моделирования позволяет установить структуру занятости по видам экономической деятельности, уровням образования, профессиям и квалификациям с учётом тенденций развития рынка труда и данных по трудоустройству специалистов – выпускников системы профессионального образования (в том числе по полученной специальности, профессии).

На основе накопленной информации и с помощью эвристических методов прогноза до 3 лет определяются текущие и потенциальные изменения в структурах занятости и образования, что даёт возможность вовремя внести соответствующие корректировки по использованию трудовых ресурсов на стратегическом уровне моделирования.

Целью мониторинга рынка труда и рынка образовательных услуг территории является создание единого информационного поля для анализа возможности использования трудовых ресурсов территории в различных отраслях деятельности с учётом возраста, уровня квалификации, профессионального опыта и др. Особое значение имеет анализ возможности использования трудовых ресурсов с учётом развития сети малых предприятий, в том числе внедряющих новые технологии, продукты или услуги.

При анализе трудового потенциала следует учитывать профессиональные возможности специалистов, занятых в сфере малого бизнеса. Объясняется это тем, что субъекты малого бизнеса, не меняя структуру экономики, используемую при анализе трудового потенциала, изменяют структуру занятости на рынках труда. Для обслуживания вновь созданного малого предприятия важна «команда» специалистов (не менее 3-5 человек) в области экономики, финансов, маркетинга, менеджмента, права и др.

Однако на стратегическом уровне прогнозирования данная информация не учитывает кадровой потребности, что и обуславливает необходимость её корректировки на операционном уровне моделирования. Исходя из вышесказанного, моделирование развития трудового потенциала региона предполагает создание эффективной системы стратегического прогнозирования и оперативного мониторинга использования трудовых ресурсов по уровням образования и профессиям.

Такой подход к моделированию позволит рационально использовать профессиональные и личностные качества специалистов [3, с. 48].

Выводы. Трудовой потенциал включает две взаимосвязанных компоненты – фактический и стратегический потенциалы. В отличие от фактического трудового потенциала, представляющего собой сформированный к определённом моменту времени трудовой потенциал территории, стратегический трудовой потенциал рассматривается как величина трудового потенциала территории, которая может быть достигнута в будущем при рациональном и эффективном его использовании. Он определяется возможностями наращивания трудового потенциала до уровня, определённого стратегией социально-экономического развития.

Основными направлениями развития трудового потенциала территории определены: охрана и укрепление здоровья населения; развитие рынка образовательных услуг; регулирование потоков трудовых ресурсов, создание единой информационной службы.

Моделирование развития трудового потенциала территории ограничено недостаточным учётом занятых в малом бизнесе, а также отсутствием прогноза воздействия различных факторов, вызывающих структурные сдвиги в основных подсистемах региональной экономической системы.

Среди региональных подсистем при моделировании развития трудового потенциала следует выделить: экономику, рынок труда и профессиональное образование.

Список использованных источников

1. Бардовский В.П. Управление трудовым потенциалом региона / В.П. Бардовский, И.В. Ильин, Е.В. Трошина // *Фундаментальные исследования: научный журнал*. – 2016. – № 11-2. – С. 343-347 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fundamentalresearch.ru/ru/article/view?id=40978>.
2. Васильева А.В. Трудовой потенциал населения старших возрастных групп в контексте социально-экономического развития регионов (на примере Республики Карелия) / А.В. Васильева // *Экономика труда*. – 2017. – Т. 4. – № 4. – С. 389-400.
3. Васильева З.А. Проблемы моделирования развития трудового потенциала / З.А. Васильева, И.В. Филимоненко // *Вестник Тихоокеанского государственного экономического ун-та. Вопросы отраслевой и региональной экономики*. – 2012. – № 4. – С. 46-57.
4. Защитина Е.К. Повышение трудового потенциала как аспект модернизации экономики страны / Е.К. Защитина, Е.А. Кобец // *Известия Южного федерального ун-та. Технические науки: научно-технический и прикладной журнал*. – 2012. – Т. 133. – № 8. – С. 80-85.
5. Леонидова Г.В. Трудовой потенциал населения: методологические аспекты исследования / Г.В. Леонидова // *Вопросы территориального развития: научный журнал*. – 2013. – Вып. 7. – С. 2-6.
6. Мамаева В.Ю. Трудовая активность в системе социальной активности / В.Ю. Мамаева // *Вестник Омского ун-та. Серия «Экономика»*. – 2004. – № 1. – С. 76-84.
7. Пикалова В.П. Особенности трудового потенциала в системе региональных экономических отношений / В.П. Пикалова // *Вестник Тверского государственного ун-та. Серия «Педагогика и психология»*. – 2009. – Вып. 4. – С. 137-145.
8. Сорокина Н.Ю. Формирование концепции наращивания трудового потенциала региона / Н.Ю. Сорокина // *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*. – 2011. – № 34. – С. 27-33.
9. Третьякова Л.А. Сущность категории «трудовой потенциал»: социально-экономический аспект / Л.А. Третьякова, М.А. Бессонова, Е.Н. Трофименко // *Региональная экономика. Теория и практика: научно-практический и аналитический журнал*. – 2014. – № 34 (361). – С. 2-10.

ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО СРЕДНЕГО КЛАССА В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

ФОМЕНКО Е.И.,

аспирант кафедры менеджмента
непроизводственной сферы
ГОУ ВПО «ДонаУиГС»

Статья посвящена изучению проблемы формирования среднего класса в Донецкой Народной Республике, которая выражена, главным образом, в определении основных признаков социального среднего класса. Дана оценка возможностей и условий расширения среднего класса в Республике.

Ключевые слова: *социальный средний класс, социально-экономическое развитие, признаки среднего класса, доход, образование, самоидентификация, социально-экономический механизм формирования и реализации государственной социальной политики.*

The article is devoted to the study of the problem of the formation of the middle class in the Donetsk People's Republic, which is expressed mainly in determining the main features of the social middle class. An assessment is given of the opportunities and conditions for expanding the middle class in the Republic.

Keywords: *social middle class, socio-economic development, signs of the middle class, income, education, self-identification, socio-economic mechanism for the formation and implementation of state social policy.*

Постановка задачи. В рамках развития социального общества Донецкой Народной Республики исследователями и политическими деятелями недостаточно уделено внимания такой проблеме, как формирование социального среднего класса. Ведь именно наличие данного слоя общества позволяет обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие Республики, благосостояние населения, а также стабильность и уверенность в будущем.

Обзор последних исследований и публикаций. Теоретические основы и практические рекомендации в рамках решения проблемы формирования социального среднего класса нашли своё отражение в работах таких российских учёных как: Авраамова Е.М. [6], Волков Ю.Г., Барков Ф.А., Верещагина А.В., Посухова О.Ю., Сериков А.В., Черноус В.В. [1], Горшков М.К. [2], Малева Т.М. [4, 6], Бурдяк А.Я., Тындик А.О. [4], Мареева С.В. [5], Тихонова Н.Е. [7]. Но в силу сложившихся политических и экономических обстоятельств опыт российских исследователей не в полной мере может быть использован в реализации государственной социальной политики Донецкой Народной Республики.

В свою очередь, в работе отечественных учёных, таких как: Котов Е.В., Котова Н.И., Ганзуленко Р.М. [3] был предложен

методический подход расчёта доли среднего класса в обществе, что свидетельствует об актуальности и разносторонности решения указанной проблемы. Однако вопрос формирования среднего класса в Республике остаётся открытым и для его более эффективного решения необходимо проводить дальнейшее исследование с использованием различных подходов, методов, инструментов.

Цель статьи заключается в обосновании необходимости формирования среднего класса в Донецкой Народной Республике и его устойчивом существовании.

Изложение основного материала исследования. Понятие среднего класса является общеизвестным и широко применяется не только учёными, политиками, социологами, но и обычными гражданами. При этом исследователи данного вопроса разделены на две группы, первая из которых утверждает, что средний класс существует только в теории, а вторая – что средний класс уже сформирован, но не имеет своего чёткого определения и содержания. К примеру, представителями первой теории в коллективной монографии, авторами которой являются Е.М. Аврамова, Т.М. Малева, М.В. Михайлюк, Л.И. Ниворожкина, А.А. Овсянников, Л.Н. Овчарова, В.В. Радаев, Я.М. Рощина, С.В. Сурков, Н.Ю. Фирсова [6, с. 15-16], отмечено: «Мы предполагаем, что среднего класса как единого целого попросту не существует – ни с точки зрения сходства социально-экономических позиций (профессии или стиля жизни), ни с точки зрения общего мировоззрения, ни с точки зрения единообразного поведения (например, голосования за определённый политический блок)». В то время как представители второй теории Т.М. Малева, А.Я. Бурдяк, А.О. Тындик [4, с. 110], убеждают в том, что «Существование феномена среднего класса ни у кого не вызывает сомнения, тогда как определение его границ постоянно изменяется...». А академик М.К. Горшков [2, с. 35] утверждает, что «...сложность и многозначность данного понятия проистекает из попытки ответить на вопросы, не всегда лежащие на поверхности: кто же входит в эту «общественную середину», а главное – на каких основаниях? Что служит «пропуском» для попадания в российский СК? Какими своими чертами он интересен для широкой, в том числе научной, аудитории? Почему относительно его численности, структуры, профессиональных, морально-этических, политических и духовно-психологических качеств на протяжении многих лет ведутся острые дискуссии?...». Однако все они убеждены в том, что средний класс является значимым показателем уровня социально-экономического развития и устойчивости всей системы социальных, политических и экономических институтов государства.

Анализ научной литературы позволил сделать вывод о том, что формирование среднего класса является необходимым условием для устойчивого развития государства, выступая при этом в роли «стабилизатора».

Говоря о самом определении термина «средний класс», можно согласиться с трактовкой Т.М. Малевой: «...в современном обществе средний класс представляет собой разнородную социальную группу, состоящую из экономически активных, материально обеспеченных и уверенных в своём социальном положении людей» [4, с. 110]. На основании данного определения целесообразно выделить основные признаки социального среднего класса (рис. 1).

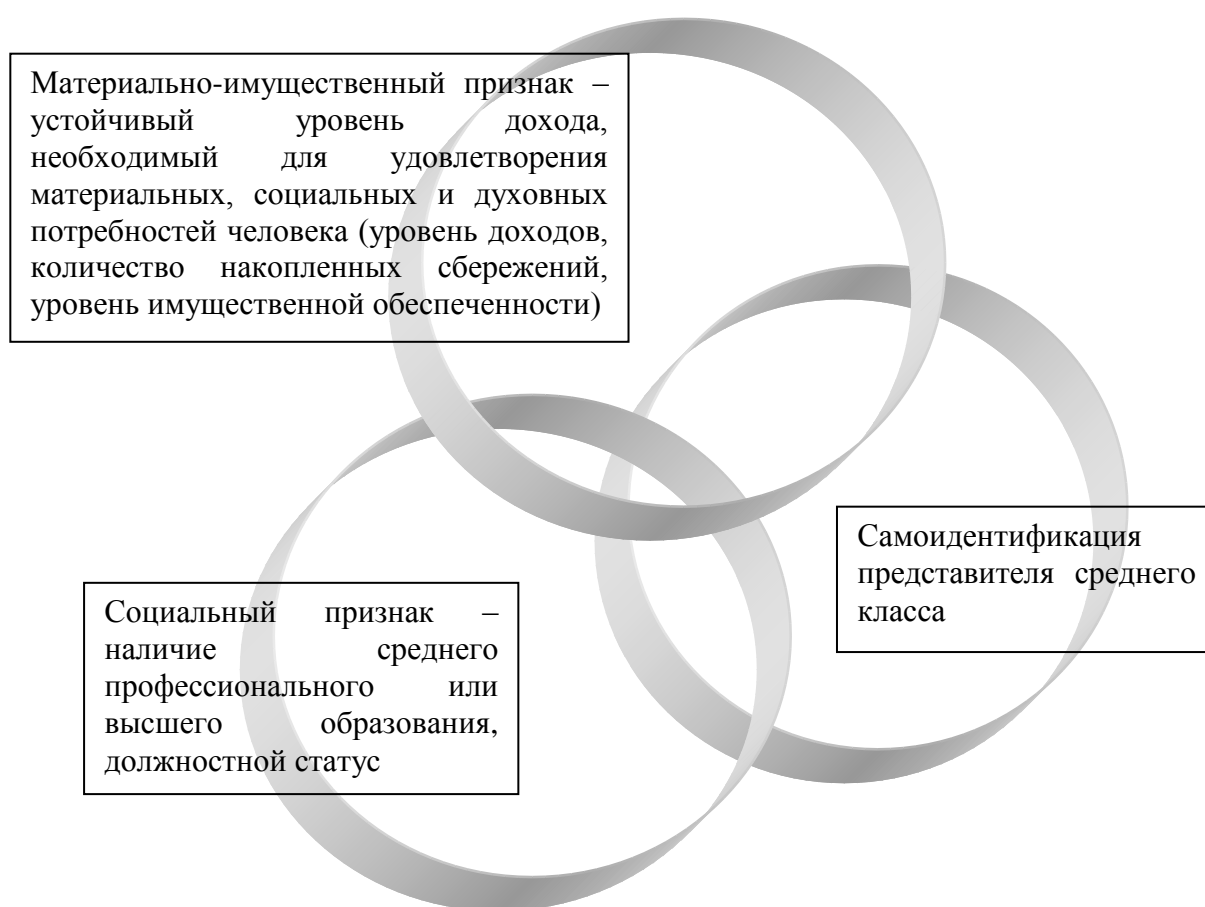


Рис. 1. Основные признаки социального среднего класса [4, с. 110]

Следует отметить, что большая часть исследователей не указывают на приоритетность данных признаков и считают, что человек относится к среднему классу в случае наличия хотя бы одного из приведенных выше признаков [4, с. 111]. Однако для определения социального среднего класса в Республике, с учётом её социально-экономического положения, целесообразным считается рассматривать средний класс с позиции двух слоёв: протосредний и непосредственно средний. К первой позиции предлагается относить тех людей, которые обладают не

менее чем двумя признаками, при этом основополагающим должен является материально-имущественный. Это обусловлено главным образом тем, что основная часть населения Республики имеет низкий уровень доходов (рис. 2).

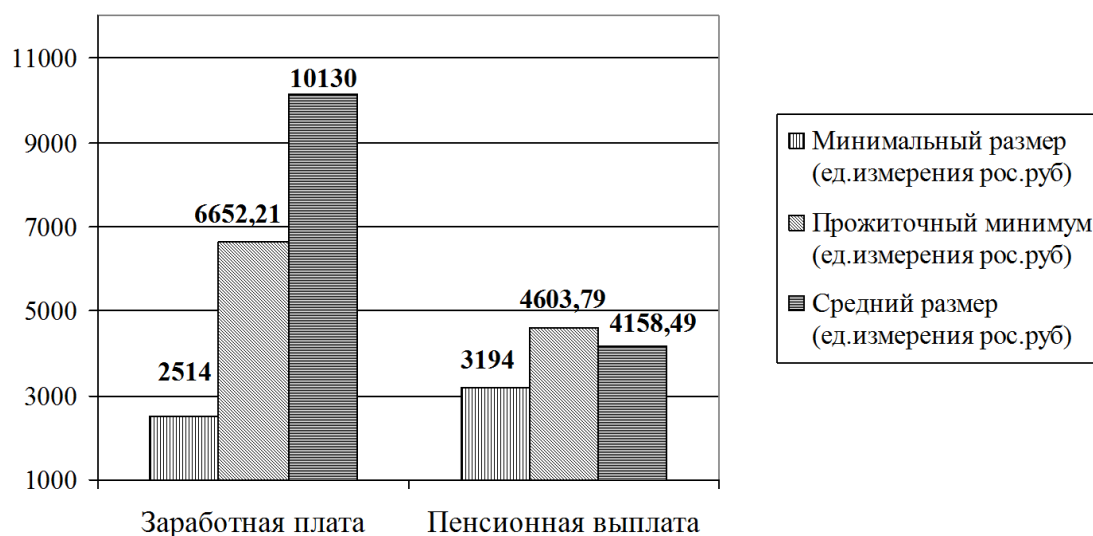


Рис. 2. Соотношение размеров минимальной и средней заработной платы/пенсионной выплаты с прожиточным минимумом [8]

Так, размер минимальной заработной платы установлен на уровне 2 514 росс. руб., размер минимальной пенсионной выплаты – 3 194 росс. руб., при этом прожиточный минимум на душу населения по состоянию на конец декабря 2017 года составил 6 011,11 росс. руб. [8, с.110-111, 116]. Данные показатели свидетельствуют об острой необходимости утверждения минимальных размеров заработной платы и пенсионной выплаты в размере не ниже прожиточного минимума. Анализируя средний размер заработной платы, сумма которой по состоянию на 2018 год составила 10 130 росс. руб. и средний размер пенсионной выплаты – 4 158,49 росс. руб., можно с уверенностью говорить о проблеме дифференциации доходов населения. В связи с этим, большая часть населения основную часть доходов расходует на удовлетворение потребностей первой необходимости, и, таким образом, это препятствует соблюдению такого принципа, как самоидентификация социального среднего класса. Причём в таком случае может не нарушаться такой принцип, как уровень образования и профессиональный статус, что опять-таки подтверждается низким уровнем доходов работников сферы образования и науки, здравоохранения, культуры и спорта, жилищно-коммунального хозяйства, торговли, транспорта и связи, социальных работников и т.д. Таким образом, при наличии двух признаков можно говорить о возможности в перспективе перехода из протосреднего слоя в непосредственно средний слой.

В свою очередь, ко второй позиции предлагается относить тех людей, которые обладают всеми (тремя) признаками. В случае, когда большая часть населения будет относиться к непосредственно среднему слою, мы сможем утверждать об устойчивом (сформированном) среднем классе в Республике.

Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Формирование среднего класса в Республике является фундаментальной задачей для исследователей и органов государственной власти в связи с тем, что наличие социального среднего класса способно стабилизировать политическую и социально-экономическую обстановку. На основании вышеизложенного и согласно общепринятому алгоритму формирования механизма управления, автором представлен социально-экономический механизм формирования и реализации государственной социальной политики (рис. 3).



Рис.3. Социально-экономический механизм формирования и реализации государственной социальной политики [разработано автором]

Данный механизм направлен на содействие развитию рыночной экономики и государственной поддержки работников интеллектуального труда, результат которого будет выражен в увеличении уровня занятости населения, росте минимальной заработной платы и пенсионных выплат, повышении качества состава потребительской корзины, а также улучшении качества жизни населения в целом.

Список использованных источников

1. Волков Ю.Г. Средний класс в Ростовской области: поведенческие стратегии, ценностные установки и социальные ресурсы становления / Ю.Г. Волков, Ф.А. Барков, А.В. Верещагина // Гуманитарий Юга России. – 2015. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sredniy-klass-v-rostovskoy-oblasti-povedencheskie-strategii-tsennostnye-ustanovki-i-sotsialnye-resursy-stanovleniya>

2. Горшков М.К. Средний класс как отражение экономической и социокультурной модели современного развития России / М.К. Горшков // Социологические исследования. – 2015. – № 1. – С. 35-44.

3. Котов Е.В. Социальная дифференциация и идентификация среднего класса: проблемы количественной оценки / Е.В. Котов, Н.И. Котова, Р.М. Ганзуленко // Вестник Института экономических исследований. – 2016. – № 1 (1) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnaya-differentsiatsiya-i-identifikatsiya-srednego-klassa-problemy-kolichestvennoy-otsenki>

4. Малева Т.М. Средние классы на различных этапах жизненного пути / Т.М. Малева, А.Я. Бурдяк, А.О. Тындык // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2015. – № 3. – С. 109.

5. Мареева С.В. Ценностные ориентации и представления среднего класса о желаемом векторе развития страны / С.В. Мареева // Социологические исследования. – 2015. – № 1. – С. 55-63.

6. Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Е.М. Авраамова и др., под ред. Т. Малевой; Моск. Центр Карнеги. – М.: Гендальф, 2003. – 506 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.carnegie.ru/ru/pubs/books> (монография)

7. Тихонова Н.Е. Особенности статусной идентичности и потребление среднего класса / Н.Е. Тихонова // Социологические исследования. – 2015. – № 1. – С. 44-54.

8. 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.

УДК 005.95

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ КОМПЕТЕНТНОСТИ ПЕРСОНАЛА

ПАВЛОВЕЦ А.С.,

*ассистент кафедры управления персоналом и экономики труда
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»*

Обострение кризисных явлений в экономике в условиях неопределённости предполагает поиск и анализ новейших методов работы с персоналом и реализации идеи ценности человеческого развития. Учитывая важность и актуальность данных вопросов, рассмотрены новейшие технологии управления персоналом организации в обеспечении её эффективного развития трудовых ресурсов.

В статье сделано сравнение зарубежного опыта управления персоналом. Исследованы особенности развития компетентности персонала.

В статье проведено сравнение мировых моделей управления персоналом. Приведены выявленные недостатки практического применения модели в современных организациях.

Ключевые слова: компетентность, персонал, квалификация, управление, кадровая политика.

The aggravation of crisis phenomena in the economy in the face of uncertainty involves the search and analysis of the latest methods of working with staff and the implementation of the idea of the value of human development. Given the importance and relevance of these issues, the latest technologies of personnel management of the organization in ensuring its effective development of labor resources are considered.

The article compares the foreign experience of personnel management. The features of the development of personnel competence are investigated. The article compares world models of personnel management. The identified shortcomings of the practical application of the model in modern organizations are presented.

Keywords: competence, personnel, qualification, management, personnel policy.

Постановка задачи. В экономике стран наличие квалифицированных человеческих ресурсов является основным фактором эффективности производства, экономического роста и конкурентоспособности организации. Именно персоналу в современных условиях хозяйствования необходимо уделять повышенное внимание, систематически заниматься его профессиональным развитием, повышать эффективность управления им.

Кадровая политика каждой организации направлена на формирование работников, которым свойственны высокие профессиональные качества и квалификационные характеристики. Развитие кадров – это комплекс действий, осуществляемых в рамках стратегии развития персонала для комплексного обеспечения хозяйствующих субъектов работниками необходимого профессионально-квалификационного уровня, реализуемых средствами кадровой политики отдельной организации, и предусматривающих внедрение мероприятий по адаптации, профессиональному обучению, оценке, движению и стимулированию работников, отвечающих физиологическим, умственным и психоэмоциональным характеристикам человека, и ведущие к достижению поставленных целей [1, с. 99].

Учитывая наличие процессов интеграции и глобализации, влияние которых на отечественные организации значимое, целесообразно проанализировать и обобщить мировой опыт управления развитием компетентности персонала с тем, чтобы перенести основные тенденции и определить основные приоритеты в управлении персоналом.

Анализ последних исследований и публикаций. Большой вклад в решении проблем развития персонала сделано отечественными и зарубежными учёными и практиками, среди которых А. Амосов, А. Атаева, В. Веснин, Н. Гавкалова, Г. Деслер [4], А. Егоршин [2], В. Ковалёв, Н. Маркова, Е. Моргунов и др. Вопрос по управлению развитием персонала исследовались такими учёными как В.А. Савченко, Т.П. Збрицкая, Г. Савченко. Мировой опыт профессионального обучения квалифицированных работников исследовали А. Ворначев, А. Бойко, Ю. Кравец.

Актуальность. В современной теории и практике управления персоналом в организациях развитых стран доминируют два абсолютно противоположных подхода – американский и японский. Основу концепции управления развитием персонала составляет возрастающая роль личности работника, знание его мотивационных установок, умение их формировать и направлять в соответствии с задачами, стоящими перед организацией. Управление развитием компетентности персонала в такой ситуации приобретает особое значение, поскольку позволяет реализовать, обобщить широкий спектр вопросов адаптации индивида к внешним условиям, учёта личностного фактора при построении системы управления персоналом.

Цель исследования. В ходе исследования были поставлены следующие задачи:

- сравнить зарубежный опыт управления персоналом;
- исследовать особенности развития компетентности персонала;
- сравнить мировые модели управления развитием персонала.

Изложение основного материала. В современных рыночных условиях наиболее важным инструментом, обеспечивающим стабильность организации и повышения её конкурентоспособности, является профессиональное развитие персонала в соответствии с текущими и перспективными требованиями внешней и внутренней среды. Способность и готовность работников организации учиться является надёжным фактором, обеспечивающим эффективное функционирование организации на рынке труда, товаров и услуг. Изучение и применение зарубежного опыта профессиональной подготовки и обучения персонала способно оказывать положительное влияние на процессы управления профессиональной компетентностью работников современных отечественных организаций, что определяет актуальность исследований в этой области.

В системе управления персоналом подсистема «развитие» является одной из важнейших, поскольку в её пределах обеспечивается приобретение необходимых знаний, умений, навыков на основе компетентного подхода. В рамках подсистемы «наём» проверяется соответствие образовательно-квалификационных характеристик требованиям рабочего места, наличие диплома, сертификата, других документов, подтверждающих квалификацию рабочего, осуществляется предварительная оценка [2, с. 103].

США, Япония, Франция имеют выдающийся и нестандартный опыт в сфере профессионального обучения персонала организаций, который признаётся их конкурентным преимуществом. В США предпочтение отдаётся привлечению специалистов нужной квалификации через рынок труда или у конкурентов. Одной из современных тенденций в обучении персонала в организациях США является создание системы непрерывного обучения работников для адаптации к новым технологиям и новым формам организации труда, поэтому американские предприятия организуют свои корпоративные университеты для проведения профессиональной подготовки и организации непрерывного обучения работников. Так, например, крупнейший корпоративный университет Global Learning создан предприятием IBM насчитывает 3400 преподавателей из 55 стран мира,

которые проводят около 10 000 специализированных курсов, более 126 000 работников предприятия прошли профессиональную подготовку, переподготовку и обучение в этом университете. Учебный центр корпорации «Дженерал Электрик» отводит 30-40 тыс. человеко-дней в год на учебные курсы профессиональной подготовки и обучения работников.

Сравнивая взвешенный японский менеджмент с демократическим американским, можно констатировать преимущество командной работы с коллективной ответственностью на фоне постоянного профессионального обучения. Основой японской системы профессионального обучения в организациях является концепция «гибкого работника»: отбор и подготовка работника не из одной, а из двух-трёх специальностей с последующим повышением квалификации в течение всей жизни. В Японии фонд страхования занятости имеет специальный счёт, средства которого используются для развития профессиональных умений работников. Из средств фонда финансируются учебные организации системы профобразования, предоставляется финансовая помощь для реализации официально утверждённых учебных программ. Аналогичная практика существует и в Греции. Обычно обучение на рабочем месте доминирует над обучением вне места работы, составляя около 80%. В общем, на обучение в расчёте на одного работника японскими предприятиями расходуется в три-четыре раза больше, чем американскими. В Японии непрерывное образование является частью процесса труда, на который работник отводит около 8 часов в неделю, в том числе 4 часа за счёт рабочего времени и 4 часа – за счёт собственного.

Европейская система профессионального обучения стратегически ориентирована на достижение конкурентных преимуществ, динамичного развития и устойчивого экономического роста. Организации Германии ежегодно тратят на обучение персонала 9 млрд евро [3, с. 126].

Зарубежный опыт свидетельствует, что для профессионального обучения кадров необходимо задействовать различные механизмы финансирования. В отечественных организациях обязательства по финансированию профессионального обучения возлагаются только на работодателя, поэтому значительное количество организаций (особенно малых и средних) не имеют возможности повышать квалификацию персонала в соответствии с требованиями современного производства. Для финансирования профессионального обучения кадров могут использоваться следующие механизмы:

государственные субсидии работодателям, которые создают дополнительные учебные места для производственного обучения и обучения на рабочем месте;

создание фондов, в которые работодатели перечисляют определённый процент от фонда заработной платы, возмещения работодателям, которые осуществляют обучение работников, части затрат на обучение;

создание в рамках коллективных договоров учебных фондов, активы которых формируются по налогу на фонд заработной платы, или за счёт дотаций;

предоставление займов для организации курсов переобучения и переподготовки высококвалифицированных работников;
государственные дотации на обучение;
налоговые льготы предприятиям и тому подобное.

Рассмотрим мировой опыт государственного стимулирования развития персонала в табл. 1.

В мире существует положительный опыт стран, где работодатели добровольно берут на себя инициативу по профессиональному развитию персонала. Это, прежде всего, касается тех организаций, в которых большой удельный вес составляет наукоёмкая продукция или внедряются высокие технологии. Важным инструментом финансирования обучения за счёт промышленных предприятий в отдельных индустриальных странах с развитыми рыночными отношениями стали коллективные соглашения между работодателями и представителями наёмных работников (профсоюзами). На уровне Европейского Союза особое внимание уделяется роли социальных партнёров в содействии обучению персонала на производстве.

Коллективные соглашения в странах ЕС часто содержат пункты, предусматривающие схемы финансирования обучения персонала промышленными предприятиями и минимальные уровни ассигнования ресурсов. Государство может вмешаться в обеспечение этих пунктов и софинансировать обучение. В Бельгии, Дании, Нидерландах предприниматели и профсоюзы создают совместные фонды для финансирования обучения работников в соответствии с пунктами в коллективных трудовых соглашениях [4, с. 77].

Таблица 1

Мировой опыт государственного стимулирования развития персонала

Страны	Механизмы государственного стимулирования развития персонала
Бельгия, Дания и Нидерланды	Работодатели и профсоюзы при содействии правительства основывают фонды развития подготовки, переподготовки и повышения квалификации персонала, расходы которых регулируются коллективными договорами
Франция, Индия, Ирландия, Республика Корея, Пакистан, Малайзия, Нигерия, Сингапур и многие латиноамериканские страны	Правительства на основе действующего законодательства вводят для организаций обязательные схемы обучения персонала, преимущественно основываются на налоге на обучение работников
Великобритания, Германия, Республика Корея и Чили	Правительства стимулируют организации для проведения обучения персонала, в основном освобождая от различных налогов и т.д.

В Дании 50% работников участвуют в системе профессионального обучения. Это обусловлено, прежде всего, высокими темпами изменения технологий. Так, через два года квалификации становятся устаревшими, ежегодно меняются 60 тыс. видов работ. На основе положений, заключённых коллективными трудовыми соглашениями между правительством,

работодателями и профсоюзами созданы фонды содействия обучению, которые формируются за счёт отчислений работодателей, профессиональных союзов и правительственных субсидий. Значительное внимание уделяется обучению работников малых предприятий.

В Испании система профессионального обучения основывается на принципах усиления роли регионов и развития социального партнёрства. Ею занимается трёхсторонняя комиссия по трудоустройству при Министерстве труда, в состав которой входят представители Министерства труда, объединений профсоюзов и работодателей. На основе трёхстороннего соглашения между ними в соответствии с действующим законодательством работники выплачивают из своей зарплаты 0,1% средств в специальный Фонд профессионального обучения, а предприятия – 0,6%. Положительным достижением является то, что за счёт крупных предприятий должны поддерживаться малые. Все организации Испании разрабатывают и реализуют планы развития своих работников, учитывая рекомендации и требования Фонда профессионального обучения. Организациям, занимающимся обучением своих работников, предоставляются налоговые льготы. Если организации учили персонал самостоятельно за свой счёт, то они имеют право для получения ежегодной субсидии на развитие персонала, что является также эффективным стимулом.

Одновременно указанный тип стимулирования развития персонала обычно может результативно сработать при условии стабильных развитых рыночных отношений, наличия социального партнёрства, высокой доли наукоёмкой продукции в общем объёме производства промышленной продукции, в странах, где всё большее распространение получает инновационная модель развития экономики, интенсивно внедряются в производство новейшие достижения научно-технического прогресса. В то же время для наших отечественных организаций, которые пока характеризуются недостаточным уровнем развития рыночных отношений и социального партнёрства, небольшим удельным весом наукоёмкой продукции этот тип стимулирования развития персонала организаций ещё не будет достаточно эффективным.

В страны, которые ввели для организаций обязательные схемы подготовки персонала, прежде всего относятся те, где получила распространение система «налог плюс дотация», или возвращение компании переплат за обучение персонала. Франция показала определённый эффективный пример применения этой системы. Компании облагаются двумя налогами на фонд заработной платы: налогом на «ученичество» (средства от которого направляются в центры, реализующие соответствующие программы) и сбором на нужды альтернативного обучения, который прежде всего идёт на оплату обучения работников. Второй налог должен быть уплачен в конце года в том случае, если работодатель не может предоставить доказательств использования средств, равных суммам налогов, на учёбу. По налогу на «ученичество» работодатели имеют право предоставлять гранты профессиональным училищам [5, с. 73].

Налог на «ученичество» состоит из двух частей: 0,5% фонда заработной платы идёт на расходы по программе «ученичество» и на заработную плату обучающимся или на гранты центрам обучения. Ещё 0,1% фонда заработной платы должен расходоваться на обучение молодёжи, которая ранее не работала.

Во Франции по договорённости между работодателями и профсоюзами предприятий с десятью и более работниками на обучение персонала должны выделять не менее 1,5% фонда оплаты труда, а фирмы с количеством персонала около 10 наёмных работников – 0,25%. В то же время предприятия, которые не проводят обучение персонала, должны заплатить всю сумму налога.

Некоторые страны предпочитают разные стимулирующие схемы, чтобы содействовать организациям в подготовке персонала. Для этого правительства освобождают предприятия от различных налогов или предоставляют им льготные займы или кредиты. Ярким положительным примером является опыт Чили.

В этой стране введены скидки предприятиям промышленного сектора и сферы услуг, сельскохозяйственным фермам на их расходы на обучение персонала. Фирмы могут уменьшить свои налоги на прибыль в эквиваленте 1% их фонда оплаты труда. Данный стимул направлен на поощрение спроса предприятий в обучении персонала с целью усиления его конкурентоспособности на рынке труда и в то же время на формирование конкурентного рынка образовательных услуг. Управление и контроль этого механизма осуществляет Национальная служба подготовки и занятости, которая является составной частью Министерства труда страны.

Правительство Чили установил верхнюю границу стоимости учебного модуля, отвечающего требованиям работодателей относительно освобождения от налогов. В рамках этих лимитов предприятия имеют право нанимать работников образовательных учреждений или организовывать обучение самостоятельно. Учебные программы должны быть непосредственно связаны с текущими работами в рамках компании и одобрены Национальной службой занятости, чтобы сделать правомерными налоговые скидки.

Средства на обучение персонала формируются через установление налогов в виде процентов от фонда оплаты труда или в расчёте на один рабочий час, или в виде нормы на одного занятого работника, что является надёжным источником финансирования обучения кадров в государствах, которые испытывают постоянный недостаток средств на образование и профессиональную подготовку и в которых другие источники финансирования ограничены. Применение этой модели предполагает наличие в стране достаточного количества предприятий, способных платить налоги, квалифицированного аппарата по сбору налогов.

Однако финансирование обучения персонала на основе установления соответствующих налогов неэффективно в тех государствах, где работодатели негативно относятся к сбору налогов или сопротивляются по их уплате. Сейчас большую роль играет теневой сектор экономики. Не

способствует внедрению механизма стимулирования обучения персонала на производстве через установление соответствующих налогов и принятия Налогового кодекса. Им сокращено большое количество налогов и сборов. При таких условиях введение нового дополнительного налога неуместно.

К недостаткам финансирования обучения персонала за счёт установления специальных налогов следует отнести незначительное влияние и контроль организаций за расходованием средств правительственными структурами на подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров. В результате, собранные таким образом средства могут быть использованы на обучение персонала не по тем профессиям и программами, которые нужны работодателям. Главный недостаток этой системы заключается в том, что она не создаёт достаточных стимулов для предприятий в реализации эффективного обучения персонала.

Уменьшению заинтересованности работодателей в формировании централизованного фонда обучения персонала за счёт специальных налогов способствует и то, что организация может получить образовательные услуги в стоимостном выражении в значительно меньшей пропорции по сравнению с оплаченным ею налогом на обучение работников. Потребность в обучении персонала и размер расходов на его обучение существенно варьируют не только по видам экономической деятельности, но и на предприятиях одного и того же вида. Поэтому при таких условиях предприятия никогда полностью не покрывают своих налоговых платежей на обучение персонала.

Крупные предприятия по сравнению с малыми и средними преимущественно имеют большую выгоду от схемы финансирования профессионального обучения персонала, построенной на основе специальных налогов. Кроме того, как показывает опыт латиноамериканских стран, в учебные агентства (функционирующих за счёт собранных специальных налогов) влияет бюрократия, к тому же они часто аккумулируют неиспользованные избыточные средства.

Ценным в подготовке и переподготовке кадров в США является то, что она направлена на решение задачи обеспечить перспективные потребности экономики. В соответствии с этим, Служба общей занятости и профессионального обучения, учитывая основные показатели экономики и рынка труда, разрабатывает программы подготовки и переподготовки кадров по специальным направлениям. Численность лиц, имеющих право пройти обучение, законодательством не ограничивается. В то же время предусмотрено, что в первую очередь подготовку и переподготовку должны проходить безработные, которым тяжелее других получить работу, а также специалисты и рабочие, уже задействованные на производстве.

Подготовка и переподготовка кадров осуществляется в специализированных образовательных центрах, основанных на базе учебных заведений (двухлетних колледжей, профессиональных школ) и в центрах, действующих при агентствах занятости. Финансирование государственных программ в данном направлении осуществляется средствами бюджета федерации, штата и местных органов власти. Кроме того, подготовка и переподготовка персонала может происходить на производстве за счёт

корпораций. Стоит отметить, что законодательство США не обязывает корпорации участвовать в подготовке работников, но поощряет такую деятельность из-за снижения налогов и возмещения расходов.

Выводы. Исходя из этого, в отечественных организациях при совершенствовании механизма стимулирования работодателей и наёмных работников с целью усиления их заинтересованности в непрерывном обучении целесообразно учесть опыт Чили. Стоит усилить роль социальных партнёров в обеспечении обучения персонала на производстве. Кроме налоговых льгот, необходимо предусмотреть предоставление предприятиям дотаций, субсидий и льготных кредитов для обучения персонала.

Список использованных источников

1. Генкин Б.М. Основы управления персоналом / Б.М.Генкин. – М.: Высшая школа, 2016. – 439 с.
2. Деслер Г. Управление персоналом / Г. Деслер. – М.: Бином, 2016. – 163 с.
3. Егоршин А.П. Управление персоналом: учебник / А.П. Егоршин. – Н. Новгород: «НИМБ», 2015. – 720 с.
4. Костицын Н.А. Интеграция оценки, обучения и мотивирования в развитии руководителей среднего звена / Н.А. Костицын // Управление персоналом. – 2016. – № 2.
5. Турчинов А.И. Профессионализация и кадровая политика: проблемы развития теории и практики / А.И. Турчинов. – М.: «Флинт», 2008. – 272 с.

Раздел III
УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ И
КОМПЛЕКСАМИ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

УДК 338.242

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ
СТРУКТУР

БАЛАШОВ В.Ю.,

*соискатель ГО ВПО «Донецкий национальный
университет имени М. Туган-Барановского»*

В статье рассмотрены главные цели, функции, задачи и особенности государственных структур, обеспечивающих функционирование предпринимательства. Предложены концептуальные направления государственного и внутрифирменного регулирования. Рекомендовано для оценки эффективности государственного регулирования использовать показатель, который представляет собой функцию суммарной эффективности всех направлений этого процесса.

Ключевые слова: государственное регулирование, система, устойчивость, факторы, функционирование, предпринимательские структуры, эффективность.

The article deals with the main goals, functions, tasks and features of state structures that ensure the functioning of entrepreneurship. The conceptual directions of state and internal regulation are proposed. It is recommended to assess the effectiveness of state regulation to use the indicator, which is a function of the total efficiency of all areas of this process.

Keywords: state regulation, system, stability, factors, functioning, business structures, efficiency.

Постановка задачи. Экономические условия и результативность государственного регулирования функционирования предпринимательского сектора как категории формирования эффективного результата находятся в постоянном взаимодействии их участников. Задачи государственного сектора и их решение должны быть направлены на создание условий, способствующих устойчивому функционированию субъектов бизнеса, освоению инноваций и цифровых продуктов с целью решения общественно необходимых программ и получения позитивного эффекта.

На всех ступенях управления хозяйствующими структурами главной целью является достижение устойчивого развития деятельности предприятий, которое характеризуется увеличением в динамике основных статистических индикаторов на макроуровне, и показателей в разрезе отраслей и микроуровне, в прогнозируемых величинах и сопоставимом сравнении между ними.

Функции государственных структур основаны на объединении имеющихся и предполагаемых направлений перспектив экономики и представляют собой комплекс действий по регулированию, разработке, принятию и контролю законов, постановлений, который создаёт возможности к решению проблем на правовой основе и обеспечивает защиту бизнеса предпринимателей. К ним также относятся снижение количества прямых форм регулирования и наблюдения за деятельностью предприятий; подготовка материалов и условий для развития добросовестной конкуренции, свободного движения продукции (товары, услуги) на рынках, установление и применение норм и правил конкурентного взаимодействия. В финансовом направлении это: соответствие товарно-денежного и бюджетного равновесия посредством взаимодействия финансовой, налоговой, политики регулирования процентных ставок и управления банковской деятельностью.

Отличительной чертой регулирования экономики, осуществляемое службами государственного аппарата в современном контексте условиях, является смещение векторов управления в направлении повышения доли участия государства в производственно-экономической деятельности предприятий. Достижение этой цели включает развитие системы государственного управления, прогнозирование и перспективное планирование их экономических результатов; устойчивое развитие финансовой системы. Основные государственные функции регулирования устойчивого функционирования бизнеса ДНР определены как: формирование государственного бюджета, программы развития государственных предприятий, малого и среднего бизнеса, социальной сферы, трансграничные отношения [11].

Ключевые государственные структуры должны быть нацелены на планирование и взаимосвязь функций профильных министерств и прогнозирование развития рынков, а конечный результат предполагает комфортную среду для производителей и потребителей продукции.

Следовательно, *задача* исследования государственного регулирования устойчивости функционирования предпринимательских структур является актуальной.

Обзор последних исследований и публикаций. Научно-методические и аналитические подходы к государственному регулированию устойчивости функционирования предпринимательских структур как к фактору экономического развития неоднократно рассматривалась учёными различных школ и направлений, и нашли отражение в научных работах Е.М. Азарян [1], И.А. Ангиной [1], М.Л. Братковского [2], В.С. Костинского [4], Е.Ю. Лукьяновой [5], В.Д. Малыгиной [26], Р.И. Балашовой [12], С.В. Ропотан [10], А.Л. Хасановой [13] и др.

В своих работах значительная часть авторов подчёркивают, что государственное регулирование и устойчивое развитие характеризуется комплексом связанных нечисловых факторов, что затрудняет измерение количественными показателями ценность каждого фактора, формирующего

устойчивое развитие взаимозависимых экономических систем «государственное регулирование ↔ предпринимательские структуры».

Ответные задачи предпринимательских структур заключаются в преодолении отрицательного воздействия внешнего влияния для обеспечения эффективности стабильных сложившихся контактов с потребителями, поставщиками и партнёрами и их защите от негативных контрагентов, и проявлении возможности функционирования в перспективе.

Следовательно, обоснование эффективности государственного регулирования устойчивости функционирования предпринимательских структур, определение его роли и функций являются *целью* исследования.

Изложение основного материала исследования. Анализ состояния государственного управления устойчивостью функционирования предпринимательских структур позволяет определить сложности, обуславливающие недостаточную эффективность использования системы государственного регулирования. Так, в статье [1] авторы Е.М. Азарян, И.А. Ангелина отмечают, что «в современном мире государство не может существовать без развитой предпринимательской структуры, а предпринимательство – без чёткой, организованной государственной политики развития предпринимательства согласно приоритетам общества. В то же время в сфере инвестирования и реализации совместных социально значимых проектов механизм взаимоотношений властных и предпринимательских структур Донецкой Народной Республики недостаточно формализован. Не отработана чёткая процедура по законодательному закреплению государственного инвестирования бизнес-идей социальной направленности, не определён информационно-аналитический поток между представителями власти и бизнеса по вопросам воплощения в жизнь предпринимательской инициативы. Указанные проблемы объясняют актуальность проработки вопроса по обоснованию и внедрению в практику концептуальной модели механизма взаимодействия властных рычагов и субъектов (юридических и физических лиц)».

Автором В.С. Костинским [4] сформулированы государственные функции по регулированию предпринимательской деятельности, выделены её сферы, рассмотрены механизмы поддержки малого и среднего предпринимательства, а также выявлены институциональные барьеры их инновационной деятельности.

Авторами В.Д. Малыгиной и С.И. Охременко в работе [6] рассматривается актуальность развития кооперации между предприятиями гостинично-ресторанной сферы. Авторами определены основные пункты к сотрудничеству практического и организационного характера, юридические варианты кооперации.

В статье [10] автора С.В. Ропотан отмечено, что «кроме всей совокупности обстоятельств, воздействующих на стабильно-устойчивый экономический рост компаний и смежных участников рынка, главными и решающими факторами выделены и сохраняются поддержка и

регулирование государством. Цель государственного регулирования предпринимательской деятельности предусматривает создание необходимых условий, создающих стабильную жизнеспособность экономики в целом, наиболее полный вклад предпринимательского сектора в международные экономические контакты и получение от этого экономического эффекта».

Авторы Р.И. Балашова и др. [12] отмечают, что «основные положения программной политики руководства ДНР указывают на обоснованность формирования институтов развития инновационной экономики Донецкой Народной Республики в условиях новой индустриализации как фактора инновационного развития предприятий различных отраслей промышленности и сферы услуг, определение её роли и функций в их устойчивом развитии являются актуальными задачами».

В статье А.Л. Хасановой [13] рассматривается инновационное предпринимательство, его экономическая сущность, возможность его использования в современных отношениях, раскрываются коммуникации и элементы взаимодействия государственных агентов и предпринимательских структур инновационной направленности, обосновывается роль государственного участия в инновационной экономике и развитии данных процессов.

Методы и инструменты государственного распределения экономических интересов, с учётом гарантирования безопасности выбранных продуктов, потребительского спроса на него, а также одновременного контроля выполнения нормативов и предписаний, охватывают такие: ценовую составляющую и объём вывоза и ввоза; организационные меры и выполнение контрольных (надзорных) функций, порядка учётной работы и предоставления отчётной документации: предоставление такой отчётности разрабатывается и утверждается соответствующей профильной структурой, реализующей государственные установки в сфере налогообложения и таможенного дела; установление порядка представления налоговых и таможенных деклараций, статистической отчётности об объёме производства, оборота и использования; подготовка и выполнение необходимых мер по защите интересов пользователей и республиканских производителей в сфере создания и реализации потребительских видов продукции; утверждение мер по предотвращению недобросовестной конкуренции, охране окружающей среды (рис. 1).

Так, во исполнение принятого Закона [7] создано Государственное предприятие ГП «Спирт Донбасса», зарегистрированное в ведении Министерства доходов и сборов ДНР, принадлежит к сфере его управления и производит продукцию, отдельные виды которой регламентируются специальными государственными законодательными актами. Этим же Законом определено, что такая структура, как Министерство доходов и сборов ДНР выступает ответственной за административно-хозяйственное управление ГП «Спирт Донбасса».



Рис. 1. Концептуальные подходы к государственному регулированию устойчивости функционирования предпринимательских структур

На определённые виды продукции государственное регулирование предусматривает обязательную маркировку специальными акцизными марками государственного образца ДНР и установление государственных стандартов и технических условий, норм и правил в сфере производства и оборота спирта этилового, алкогольной продукции и табачных изделий. Группировка требований к производственным, складским помещениям и стационарным торговым объектам, наработка комплекса мер по защите здоровья и прав потребителей, фиксирование требований к транспортным средствам и оборудованию для перевозок способствуют формированию ответственности субъектов и проведению контрольных операций (табл.1).

В настоящее время имущественные права собственности всех предприятий, организаций, учреждений, определяемые их частью в Уставном капитале таких предприятий, принадлежавшие ранее государственной собственности Украины и расположенные в территориальном ведении под

управлением Донецкой Народной Республики, перешли в её государственную собственность [8].

Таблица 1

Направления государственного и внутрифирменного регулирования на примере спирта этилового ГП «Спирт Донбасса», алкогольной продукции и табачных изделий

Норматив	Сущность	Характеристика
Организация обязательного акцизного маркирования	Внешние свойства (внешняя среда экономической безопасности предпринимательских структур)	Выполнение норм и правил государственного и таможенного законодательства
Стандарты и технические условия для производства и оборота спирта этилового, алкогольной продукции и табачных изделий	Внутренние свойства (внутренние факторы функциональных подразделений предпринимательских структур)	Способность к освоению новых технологий и оборудования технологических линий
Группировка требований к производственным, складским помещениям и стационарным торговым объектам, транспортным средствам и оборудованию для перевозок	Внутренние свойства (логистика, складское хозяйство предпринимателей)	Организационно-хозяйственные, технико-технологические, финансовые, кадровые факторы
Наработка комплекса мер по охране здоровья и прав потребителей данной продукции	Внешние свойства (внешняя экологическая и социальная среда общества)	Участие в программах по охране здоровья и удовлетворению правовых требований потребителей спирта этилового, алкогольной продукции и табачных изделий
Назначение способов контроля и ответственных исполнителей	Внешние и внутренние свойства (налоговый и внутренний аудит, бюджетный контроль, фиксация ответственности)	Знание условий государственного законодательства

Законодательными и регулируемыми нормами принято, что к государственным предприятиям относятся такие, что зарегистрированы как плательщики налогов и сборов, доля государственного участия в которых охватывает полностью весь стартовый фонд. Для субъектов хозяйствования государственного сектора экономики эта норма составляет пятьдесят один процент, допускается увеличение этой части [8].

Компания или предприятие с юридическим статусом, а также физическое лицо, занимающееся предпринимательством, становятся экономическими субъектами при прохождении ими регистрационных

процедур, при этом их организационный и правовой статус и принадлежащая им собственность в какой-то форме во внимание не принимаются. Органам государственной власти и структурам местного самоуправления такое право не предоставлено.

К другим организационным направлениям государственного регулирования ДНР относятся:

функционирование Единого республиканского реестра мест хранения (Единый реестр), называемого списком адресных точек хранения спирта, алкогольной продукции и табачных изделий. Он составляется республиканским исполнительным органом, что направлено на улучшение реализации государственной политики в сфере налогообложения и таможенного контроля, и фиксирует данные о расположении объектов для их сохранения и заявителях [9];

организация адресных тематических выездов с целью контроля нормативов охраны труда [3] специальной комиссией государственной технической инспекции надзора в энергетике. Проверено состояние этого вопроса в ООО «СТАР-ТРЕЙД», ООО «СИГМА ЛЕНД», ООО «Машиностроительный завод «КАНТ», ООО «АПК Бекон», ООО «Донецкий промстройинипроект», ПАО «Пантелеймоновский огнеупорный завод», ЗАО «Донецкий комбинат хлебопродуктов», КО «Холод плюс», ООО «ДЗСМ «Астор», ГП «Спирт Донбасса», ООО «Промтехэнерго» и других субъектах на территории ДНР;

определение терминов «минимальные оптовые отпускные цены на алкогольную продукцию», «розничная торговля – это вид деятельности по продаже на розничных условиях как других видов, так и алкогольной продукции».

Оптимальным вариантом формирования объединённого в систему комплекса мер государственного регулирования деятельности предпринимательства выбран основополагающий принцип, сущность которого характеризуется утверждением о том, что неразвивающаяся система лишена возможности увеличивать свою экономическую активность, в результате чего снижаются темпы и результаты её адаптации к трансформирующимся экономическим условиям.

Под государственным регулированием устойчивости функционирования предпринимательских структур понимается способность создать для предприятий возможность к длительному осуществлению зарегистрированной деятельности на конкурентных рынках, создание инфраструктурной сети, обеспечение материалами инновационной политики, свободного выбора ресурсов и соблюдения норм трудового законодательства, политика разрешения частного найма и оплаты труда, поддержание социального равенства и приемлемого для значительного количества предпринимателей соответствующего уровня распределения доходов [10].

Основными чертами процесса по назначению регуляторов для компаний предпринимательской среды является подбор их функций, который идёт по основным направлениям:

формирование правовых требований к упорядочению текущей работы и развитию предпринимательства (оптимальность и объективность законодательной базы);

взаимодействие систем финансового обеспечения и оказания поддержки предпринимательству в экономике Республики и кластерных образованиях.

Опираясь на обозначенные функции, определяются основные акценты государственного регулирования:

систематизация, экспертиза, утверждение законодательства, обеспечивающего правовые нормы и защиту потребностей, ликвидацию узких мест в работе участников бизнеса;

преобладание косвенного влияния и снижение формального наблюдения за деятельностью всех участников предпринимательского процесса;

актуализация условий для открытой и добросовестной конкуренции, беспрепятственного перемещения товаров на внутреннем и внешнем рынках, соблюдение антимонопольного законодательства;

достижение ресурсного и бюджетного баланса на основе равновесной форсайтинговой политики и влияния на инфляционные процессы;

соединение стабильных и активных перспективных акцентов инноватики, инвестирования и технологических обновлений;

гарантирование трудовой демографической оптимальности на основе норм социального законодательства;

обеспечение равновесного и объективного, для значительной части работающих и других социальных групп, наполнения потребительской корзины.

Для оценки эффективности процесса государственного регулирования рекомендуется показатель $E_{регул}^{zoc}$, значение которого будет функцией суммарной эффективности всех основных его направлений.

$$E_{регул}^{zoc} = f \sum (E_{прав} E_{форм} E_{конкур} E_{равн} E_{персп} E_{труд} E_{соц}),$$

где $E_{прав}$ – показатель, характеризующий обеспеченность правовыми нормами и защиту потребностей;

$E_{форм}$ – показатель снижения формального наблюдения за деятельностью всех участников предпринимательского процесса;

$E_{конкур}$ – показатель актуализации условий для открытой и добросовестной конкуренции;

$E_{равн}$ – достижение ресурсного и бюджетного баланса на основе равновесной форсайтинговой политики и влияния на инфляционные процессы;

$E_{персп}$ – показатель соединения стабильных и активных перспективных акцентов инноватики, инвестирования и технологических обновлений;

$E_{труд}$ – показатель гарантирования трудовой демографической оптимальности на основе норм социального законодательства;

$E_{соц}$ – показатель обеспечения равновесного и объективного наполнения потребительской корзины.

Решение этих задач потребует качественного совершенствования политики налогообложения, кредитования, страхования, финансирования, амортизации и т.д.

Выводы. Система государственного регулирования устойчивости функционирования предпринимательских структур ДНР сформирована на базовых материалах анализа действующих моделей с учётом имеющегося экономического опыта.

Она включает нормативные документы и правовое законодательство, сущность которых в создании, поддержке и развитии всех аспектов предпринимательства; аппарат управления как комплекс государственных институтов, организующих устойчивое функционирование предпринимательских компаний и физических лиц, ответственных за реализацию государственных задач в этой сфере, координирующих предпринимательство и управление инфраструктурой его поддержки. Государственная инфраструктура обслуживающая предпринимательство, как составляющая системы, включает различные организации, их функции реализуются в системе государственного регулирования устойчивости функционирования предпринимательских структур.

За период независимости ДНР функционирование предпринимательских структур на её территории создавалось на основных составляющих системы государственного регулирования. Принимая во внимание современные условия и актуальность развития предпринимательского сектора, необходимость совершенствования и повышения результативности государственных мер, перспективное развитие этой системы становится основным звеном устойчивого функционирования предпринимательских структур.

Список использованных источников

1. Азарян Е.М. Концептуальная модель механизма взаимодействия властных и предпринимательских структур [Текст] / Е.М. Азарян, И.А. Ангелина // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – Ногинск: Аналитика Родис, 2017. – Т. 7. – № 1А. – С. 107-120.

2. Братковский М.Л. Обеспечение экономической эффективности – основа эффективной государственной политики. Стратегия развития Украины в глобальной среде / Материалы IV международной научно-практической конференции 17-19 ноября 2010 г. – Симферополь: ВиТроПринт, 2010. – С. 60-63.

3. Гортехнадзор ДНР провёл целевую проверку соблюдения предприятиями требований охраны труда при работе на электроустановках / Информационный отчёт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: / <http://gkgtn.ru/>.

4. Костинский В.С. Специфика государственного регулирования деятельности предпринимательских структур в современных условиях

хозяйствования [Текст] / В.С. Костинский // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – № 3-4. – С. 155-159.

5. Лукьянова Е.Ю. Использование стратегий и инструментов повышения конкурентоспособности предприятий в условиях экономической нестабильности [Текст] / Е.Ю. Лукьянова, Е.Е. Свояк // Электронное научное профессиональное издание «Эффективная экономика» / Днепропетровский государственный аграрно-экономический университет. – Днепропетровск, 2014. – № 10 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nbuv.gov.ua/>.

6. Малыгина В.Д. Основные направления сотрудничества между предприятиями гостинично-ресторанной сферы / В.Д. Малыгина, С.И. Охременко // Вестник Донецкого национального ун-та. Серия В: Экономика и право. – 2012. – № 2. – С. 127-133.

7. О государственном регулировании производства и оборота спирта этилового, алкогольной продукции и табачных изделий: Закон ДНР; принят Постановлением Народного Совета ДНР 23 сентября 2016 года (с изменениями, внесёнными Законом от 22.03.2017, № 163-ИНС) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakonodatelnaya-deyatelnost>.

8. О переходе в государственную собственность Донецкой Народной Республики собственности государства Украина: Постановление Совета Министров Донецкой Народной Республики от 21.07.2014 № 18-5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.iso.org>.

9. Об утверждении Порядка регистрации мест хранения, используемых для хранения спирта, алкогольной продукции и табачных изделий, и Перечня требований к местам хранения, используемых для хранения спирта, алкогольной продукции и табачных изделий: Постановление Правительства ДНР от 10 марта 2017 № 3-5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://smdnr.ru/wp-content/uploads/2017/03/postanovlenie-3-5.pdf>.

10. Ропотан С.В. Факторы устойчивости развития предпринимательских структур / С.В. Ропотан // Молодой учёный. – 2012. – № 8. – С. 139-142.

11. Структура промышленности ДНР / Минэкономразвития ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mer.govdnr.ru/>

12. Формирование институтов инновационной экономики в условиях новой индустриализации / Р.И. Балашова и др. – Донецк: ГОУ ВПО ДонАУиГС. – Экономика. – 2019. – № 1. – С. 5-22.

13. Хасанова А.Л. Государственное регулирование развития инновационных предпринимательских структур в Российской экономике / А.Л. Хасанова // Вестник экономики, права, социологии. – 2010. – № 3. – С. 71-74.

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТУРИСТИЧЕСКОГО БРЕНДИНГА В КОНТЕКСТЕ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

БЕГАНСКАЯ И.Ю.,

д.э.н., доцент, зав. кафедрой менеджмента
внешнеэкономической деятельности
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»;

ТРОЩИНА М.В.,

аспирант
кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

В статье исследовано развитие теорий туристического брендинга, рассмотрена сущность государственного бренда при формировании международного имиджа и репутации страны, проанализированы различия и общие признаки для этих понятий, определены основные факторы, влияющие на имидж страны.

Ключевые слова: бренд, туристический брендинг, национальный брендинг, формирование международного имиджа, репутация, функции, социальная политика.

The article explores the development of theories of tourism branding, examines the essence of the state brand when forming the international image and reputation of the country, analyzes the differences and common features for these concepts, identifies the main factors affecting the image of the country.

Keywords: brand, travel branding, national branding, the formation of an international image, reputation, functions, social policy.

Постановка задачи. Современное усиление глобализационных процессов в настоящее время проявляется в интенсивном размывании экономических и культурных контуров между странами, что приводит к обострению международной конкуренции стран. Исходя из данного аспекта, страны вступают в жёсткую конкурентную борьбу за привлечение иностранных инвестиций, рынки товаров и услуг, внимание туристов. В этой связи, международный туристический рынок выступает важнейшим компонентом современных экономических отношений и является ареной борьбы туристических брендов различных стран.

Общеизвестно, что под влиянием глобализации и социокультурных сдвигов, происходящих в международных экономических отношениях, наблюдается значительное нарастание темпов сменяемости факторов внешней рыночной среды, что затрудняет прогнозирование спроса на туристических рынках.

Данный процесс обусловлен интенсивным развитием транспортной инфраструктуры, удешевлением и распространением авиатранспортных услуг, распространением информационных технологий и средств связи, формированием единого информационного поля, повышением уровня

материального благосостояния населения, развитием социальных программ в большинстве развитых стран.

Однако это неполный перечень факторов, приводящих к популяризации туризма в мировом масштабе и способствующих формированию международного туристического рынка.

В данном контексте, активная популяризация туризма как социального явления лежит в плоскости удовлетворения постоянной потребности человека в познании окружающего мира и самого себя, как его части.

В процессе глобализации международного туристического рынка налаживаются межкультурные коммуникации между государствами и создаётся архитектура национальной идентификации в разрезе культурно-исторического центра. Поэтому можно утверждать, что странам необходимо формировать такие уникальные туристические продукты, которые сочетают в себе круг запросов целевых потребителей с учётом социально-культурных и экономических тенденций. Данный процесс стимулирует государственные органы власти использовать все возможные средства для улучшения управления им с целью привлечения большего количества туристов.

В мировой практике развитые страны широко используют брендинг для пропаганды преимуществ территорий для туристов.

Анализ последних исследований и публикаций. Научной разработкой государственного бренда, процесса формирования национального брендинга, имиджа и репутации страны занимаются зарубежные и отечественные учёные.

Значительный вклад в разработку теоретико-методологических основ брендинга осуществили такие учёные как С. Анхольт, И. Василенко, В. Иноземцев, Ж.-Н. Капферер, М. Кастельс, К. Келлер, Ф. Котлер, Г. Лассуэлл, М. МакДональд, М. Маклюэн, В. Олинс, М. Портер, Е. Ромат, Д. Сендеров, А. Соловьёв, Э. Тоффлера, А. Турен, Ф. Уэбстер, Д. Хабермас, Д. Хильдерт, Л. Чернатони, Е. Яффе.

Актуальность. В этой связи понимание понятий бренда, имиджа и репутации государства, умение эффективно работать над разработкой и внедрением программы социального брендинга являются определяющими для соответствующих государственных органов, более того, непосредственно влияют на формирование позитивного международного имиджа страны, что имеет актуальность и представляет научный и практический интерес.

Цель статьи – совершенствование теоретических подходов и разработка практических рекомендаций по формированию туристического брендинга в контексте социальной политики государства с учётом исторического опыта.

Изложение основного материала исследования. В современных условиях важным фактором формирования туристической привлекательности территории является конкурентоспособность туристической отрасли, поскольку это позволит повысить не только конкурентоспособность, но и эффективность деятельности туристической

индустрии. Известно, что в сознании потребителей бренд территории является определённым символом, имеет глубокую смысловую нагрузку, который можно описать конкретными продуктами, услугами, явлениями, деятельностью и на практике должны совпадать или, по крайней мере, приближаться к ожиданиям потребителей [1].

В рамках данного аспекта, построение туристического бренда государства и создание его положительного имиджа является сильнейшим инструментом повышения привлекательности, способствует получению высокой прибыли и обеспечивает долгосрочное развитие страны. Один из основных признаков бренда – наличие устойчиво существующего большого количества лояльных потребителей.

Поэтому государство, имеющее бренд, не только привлекает туристов, но и способствует получению поддержки в конкурентной борьбе. В связи с этим, Донецкая Народная Республика должна активизировать работу по формированию позитивного туристского имиджа страны, что является одним из приоритетных направлений социальной политики в рамках государства.

Описание брендинга находит своё отражение со времен возникновения государства. Но настоящие политические бренды возникают в виде картушей – иероглифов имени царя в овале, как символа власти, в эпоху египетских фараонов. Однако в некоторых научных кругах имеется мнение, что история брендинга начинается с XIII века до н.э. со времён изобретения клейма, которое ставили древние ремесленники, в первую очередь гончары, каменщики, на своих изделиях, что являлось не только символом мастера, но и символом качества.

Так, вариации клейма встречаются на глиняных кувшинах Древнего Рима и Древней Греции, фарфоре Древнего Китая, товарах из Индии [[2].

Средневековье, как считается, также выступает важным этапом в истории создания торговых марок. В этот период практически каждый уважающий себя ремесленник указывал собственный торговый знак на товаре. Кроме того, по торговым знакам отслеживались нарушители монопольных прав гильдий на производство отдельных видов товаров.

Уже в 1266 г. появляется закон об обязательном указании торговой марки производителя на булочных изделиях в Англии, по которому, в случае недовеса или производства низкокачественного товара, устанавливалось виновное лицо, поскольку начали появляться первые случаи подделок обычными ремесленниками клейма известных мастеров.

Во времена переселения в Северную Америку, ставшие основной вехой в истории возникновения и развития бренда, все наработанные знания в данной области были перенесены на новый континент и использованы современными компаниями для продвижения товаров на рынок.

В данный период впервые появляются яркие этикетки продуктов для привлечения внимания покупателей. Пионерами американского брендинга считаются изготовители лекарств и табачных изделий (Panacea, Vermifuge, Vegetable Pain Killer и др.) [3].

Начиная с 1860 г., вся последующая история создания брендов в США делится на 4 периода (рис. 1).

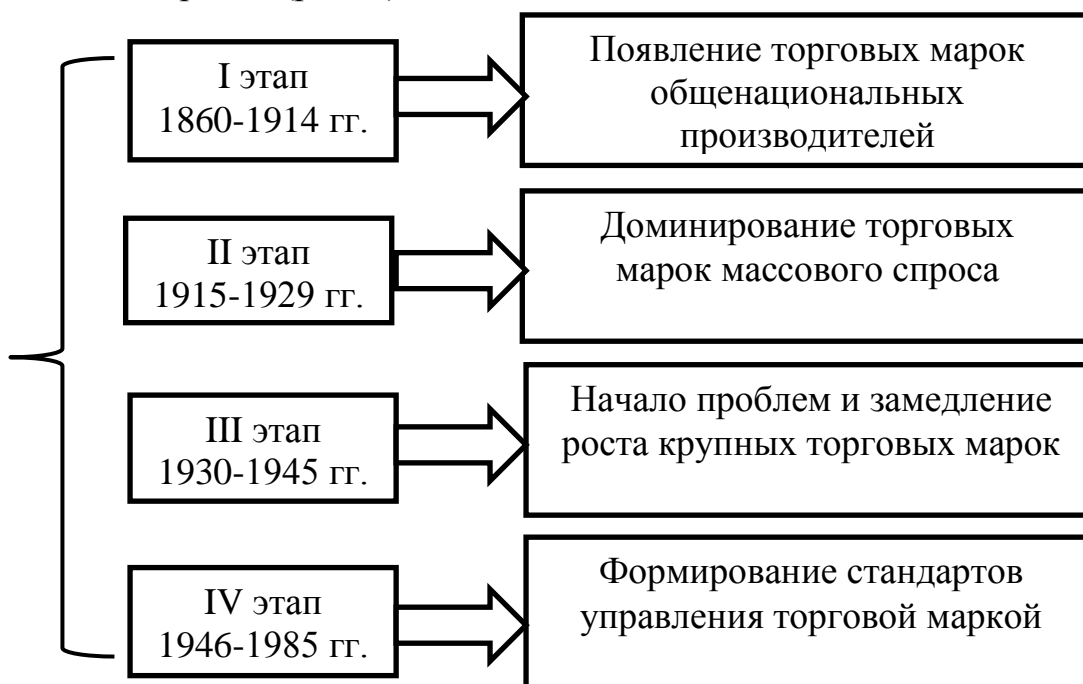


Рис. 1. Этапы создания брендов

На первом этапе производство товаров массового спроса переживало бум после окончания гражданской войны, чему способствовали развитие производства, совершенствование доставки товара, рост населения, совершенствование транспорта и средств связи, обеспечивших создание каналов распределения товаров, улучшение потребительских качеств товара и упаковки, формирование законодательства в области защиты торговых марок, снижающее риски производства.

Рост численности населения США обеспечивал постоянное повышение спроса на товары и услуги, благодаря эффективной иммиграционной политике, повышению уровня образования населения и общего уровня жизни в разрезе индустриализации и урбанизации. Кроме того, мотивация покупателей с целью поощрения их акциями и поддержания развития брендированных товаров массового спроса происходила за счёт развития возможностей рекламы в газетах и журналах, с помощью которых сбывалась продукция, и формирования маркетинга в магазинах розничной торговли.

В этот период появляются крупные торговые марки, постепенно вытесняя мелких производителей. Впервые появились рассылки образцов товаров и брошюр, выставки для продавцов-посредников, рекомендации по выкладке товара на полке в магазине.

В 1870 г. конгрессом США принят специальный закон о торговых марках, который устанавливал правила их регистрации.

Второй этап истории брендинга начинается доминированием торговых марок массового спроса. К 1915 г. торговые марки общенациональных производителей прочно закрепляют своё положение на рынке и становятся

приоритетным направлением для специалистов по производству и стимулированию сбыта. Происходит стремительное совершенствование методов маркетинга, начинают привлекать дизайнеров к разработке упаковки, повышаются требования к квалификации торгового персонала, который отвечает за работу с клиентами, большое развитие получает направление маркетинговых исследований, реклама становится более привлекательной, креативной и ёмкой. Однако, при всём том, возникает проблема низкой координации действий в области маркетинга, поскольку слишком большое количество людей занималось построением бренда, что приводит к первому кризису торговых марок.

Третий этап развития брендов ознаменовался первыми проблемами в управлении торговыми марками, вызванных замедлением роста основных рынков. В период Великой депрессии (1929-1933 гг.) торговые марки столкнулись с новыми проблемами: во-первых, потребители становятся более чувствительными к цене, что ограничило возможность роста цен, снизило спрос на товары не первой необходимости и дорогие товары; во-вторых, потребитель становится более требовательным к рекламе.

Появляются первые обвинения в манипулировании сознанием потребителей с помощью рекламы, что снижало внимание к ней. С целью защиты потребителей от воздействия рекламы в 1938 г. выходит поправка Уилера о запрещении вводящих в заблуждение действий. Это дало возможность Федеральной торговой комиссии регулировать неправомерную рекламную деятельность. Помимо этого, Вторая мировая война приводит к значительному снижению внимания к торговым маркам и брендам, что повлияло на общее снижение спроса. В этот сложный период происходят серьёзные изменения в управлении торговыми марками.

1. Компанией Procter&Gamble впервые внедрена система управления торговыми марками. В результате этих действий за положение бренда на рынке и финансовый результат продвижения бренда отвечали отдельные менеджеры в компании.

2. Принятие основополагающего закона Лэнхэма в области защиты и законодательного регулирования торговыми марками в 1946 г. Данный закон впервые вводил и законодательно закреплял понятие торговой марки и товарного знака, содержал чёткие формулировки требований и пределов применения товарных знаков. Кроме того, закон строго запрещал регистрацию товарных знаков, которые являются схожими и могут ввести в заблуждение потребителя, а также предусматривал средства правовой защиты в случае нарушения прав в виде судебных запретов и возмещения убытков.

Четвёртый этап сформировался после Второй мировой войны, когда спрос на высококачественные торговые марки начал восстанавливаться, что привело к росту объёмов продаж. Дополнительно росту способствовали улучшение благосостояния населения и формирование среднего класса.

Компании начали активно внедрять систему управления торговыми марками, разработанную Procter&Gamble, которая заключалась в том, что отдельный бренд-менеджер управлял каждой торговой маркой, отвечая за разработку и реализацию ежегодного маркетингового плана и участвуя в

стратегическом планировании компании с целью выявления возможностей роста рынка. Для более эффективной работы бренд-менеджер мог привлекать не только внутренние, но и внешние ресурсы компании (персонал любых отделов компании, рекламные и исследовательские агентства и т.п.).

Однако вторая половина XX в. стала подлинным расцветом брендинга, чему способствовал научно-технический прогресс, поскольку на рынке появляется большое количество похожих товаров.

С появлением обилия товаров, с одной стороны, у потребителя появляется возможность выбрать из обилия товаров именно тот, который максимально соответствует его требованиям.

С другой – сделать выбор становится сложнее из-за невозможности понять все качественные характеристики предлагаемого продукта. Поэтому с помощью бренда потребитель может сделать свой выбор.

Таким образом, мировая практика приобрела значительный теоретический и практический опыт продвижения продукции, товаров, услуг, маркированных оригинальным обозначением со времён образования ранних брендов.

Бренд туристической дестинации, активно воздействуя на несколько целевых аудиторий (туристы, инвесторы, жители), формирует осведомлённость и приверженность к территории, повышает ценности предстоящего отдыха, устанавливает доверительные отношения между туристом и дестинацией ещё до совершения туристического путешествия.

Соответственно, показывают потенциал для инвестирования в инфраструктуру туризма и другие направления удачно спроецированные и представленные брендом преимущества.

Кроме того, основной задачей бренда является создание положительного эмоционального фона вокруг туристической дестинации и демонстрация осознанной приверженности бренду со стороны местного населения. Таким образом, созданный бренд формирует гордость за свою землю, активизирует социальную позицию и стимулирует производство товаров и услуг высокого качества.

В настоящее время существует множество трактовок понятия «бренд территории».

В частности, по мнению Т. Мойланена и С. Райнисто, бренд города – это впечатление, которое производит город на целевую аудиторию, сумма всех материальных и символических элементов, которые делают город уникальным [4].

Саймонт Ахнольт выделяет конкурентную идентичность города как составляющую бренда [5].

М. Каваратзис считает, что бренд города – это многомерный конструктор, состоящий из функциональных, эмоциональных и материальных элементов, которые в совокупности создают уникальный набор ассоциаций с местом в общественном сознании, однако это не только выявление уникальности города на основе положительных ассоциаций – это их формирование [6].

Согласно определению Е. Брауна, бренд города – это система ассоциаций в сознании потребителей города, основанные на визуальных,

вербальных и ментальных проявлениях, который формируется посредством постановки целей, налаживания коммуникаций и пропаганды ценностей [7].

Визгалов Д. под брендом города понимает нечто, что находится посередине между видением города изнутри и восприятием города извне. Эти два образа города активно влияют друг на друга, сменяют друг друга и определяют бренд. Видение города изнутри – это не что иное, как городская идентичность. А восприятие города извне – это имидж города [8].

По определению Всемирной организации туризма, бренд страны – это совокупность эмоциональных и рациональных представлений, которые являются результатом сопоставления всех признаков страны, собственного опыта и слухов, влияющих на создание определённого образа о ней.

То есть дестинация является определяющим элементом туристической системы и рассматривает её как ведущий фактор в системе формирования и доставки туристического продукта. Местная туристическая дестинация – это физическое пространство, в котором посетитель проводит не менее одной ночи, и включает туристические продукты, дополнительные услуги и памятники, туристские ресурсы, посещение которых вместе с дорогой туда и обратно занимает не менее одного дня.

Помимо прочего, она имеет физические и административные границы, определяющие форму её управления, а также имидж и репутацию, которые влияют на её конкурентоспособность на туристическом рынке. Местные дестинации включают различные заинтересованные стороны, которые во многих случаях сотрудничают с территориально близкими объектами, предприятиями и обществами, могут частично совпадать и, тесно взаимодействуя, образовывать большие дестинации [10].

Основой туристического бренда является любая характеристика, которая вызывает у потребителя определённый набор положительных эмоций. Опыт некоторых территорий (остров Ибица, Балеарский архипелаг, Анталия в Турции, Гонконг в Китае, Водопад Игуасу, Бразилия-Аргентина, Трансильвания в Румынии и др.) показывает, что компетентный подход к использованию бренда может вызвать эскалацию развития туристической индустрии. Соответственно, при упоминании названия государства сразу же возникает целая цепь ассоциаций в отношении данной страны.

Туристический бренд Донецкой Народной Республики находится в стадии становления и формирования. Однако можно сказать, что это сложившаяся в сознании потребителя услуг отдыха совокупность представлений, ассоциаций, мнений относительно предложения видов услуг, их качества, места расположения объектов инфраструктуры, наличия природно-рекреационных и культурно-познавательных ресурсов, оздоровительных свойств территорий и курортов, уровня развития сетевых структур, влияющих на мотивацию туристов посетить территорию нашего государства. Кроме того, бренд идентифицирует:

- совокупность комплексных рекреационно-туристических услуг, объединённых в конкретный рыночный продукт;
- территорию, благоприятную для организации отдыха;
- уровень обслуживания и т.д.

Брендинг туристических дестинаций применяют на макроуровне с целью повышения привлекательности страны для внутренних и внешних туристов, поскольку, имея богатые рекреационные ресурсы, древние исторические памятники, развитую инфраструктуру, многие государства мира ассоциируются именно с отдыхом и развлечениями.

К характерным особенностям современного этапа развития мирового рынка туристических услуг относятся:

- рост объёмов туристических потоков и увеличение доходов туристических операторов;

- растущая демократизация туристической индустрии, которая способствует повышению доступности туристических услуг для массового потребителя;

- интернетизация туристической сферы, приводящая к увеличению самостоятельно организованных туристом количества путешествий;

- изменение в структуре спроса на туристические услуги с целями туристических путешествий;

- углубление дифференциации дополнительных услуг, которые предоставляются вместе с туристическим продуктом (организация досуга, развлечения, питание);

- развитие новых видов туризма (экологический, экстремальный, учебный, зелёный (сельскохозяйственный), кулинарный для гурманов и т.п.).

Предшествует брендингу туристических дестинаций их позиционирование, которое может быть сформировано из следующих элементов (табл. 1) [11].

Однако следует отметить, что процесс формирования бренда туристической дестинации является достаточно длительным и трудоёмким. Соответственно, на начальных этапах разработки бренда необходимо сформировать представление о сути и содержании туристической дестинации, учитывая такие факторы, как:

- географическое положение и геополитическое значение территории;

- природно-ресурсный и туристско-рекреационный потенциал;

- национально-культурные особенности.

В основу концепции следует внести основную идею, ценность и дизайн бренда. Основным и важнейшим элементом концепции бренда территории является его идея, которую следует заложить в названии, девизе, лозунге.

В качестве примера успешно сложившихся идей брендов можно взять Рим – Eternal City (Вечный город), Дубай – Sand to Silicon (Силикон из песка), Париж – Paris, je t'aime! (Париж, я люблю тебя!), Копенгаген – Wonderful Copenhagen (Чудесный Копенгаген), Нью-Йорк – Big Apple (Большое яблоко), Люблин – Будь свободным. Учись в Люблине и др.

Позиционирование туристических дестинаций

Элементы позиционирования	Функциональность
Самобытность территории	Формирование эффективного дизайна территории, призванного сформировать привлекательные и яркие ассоциации с территорией путём объединения визуальных, аудиальных и символических атрибутов, которые проявляются в логотипе, символических знаках, лозунгах, цветах, фольклоре и т.п. При разработке дизайна необходимо, чтобы составляющие бренда были взаимосвязанными и полноценными, отвечали основной идее и были уникальными
Территория как налаженная среда	Создание и поддержание в рабочем состоянии технологической инфраструктуры, которая совместима с природной средой
Территория как поставщик услуг	Предоставление базовых услуг такого качества, которые соответствуют потребностям бизнеса и общества (безопасность людей, собственности, социальная защита, образование и т.д.)
Территория как зона отдыха, развлечений	Наличие ряда ценностей и привлекательных предложений для жителей данного государства и туристов

Дестинации как туристический продукт имеют следующие свойства (табл. 2) [12].

Следующим важным элементом концепции бренда является его ценность, то есть конкурентные преимущества туристической дестинации. Выделяют три основные категории ценности бренда территории (табл. 3).

По мнению большинства учёных, основу создания имиджа туристического объекта составляет его туристическая привлекательность, поэтому формирование международного туристического бренда следует начинать с процедуры определения и оценки имеющегося туристического потенциала государства.

Следующий этап – сегментирование международного рынка туристических услуг и отбор привлекательных сегментов.

С целью определения имиджа международного туристического бренда страны на избранных сегментах необходимо проводить маркетинговые исследования имеющихся представлений и убеждений в отношении туристического бренда страны и исследования потребительских ценностей, на основе которых следует формировать бренд страны. Используя результаты проведенных исследований, можно определить приоритетные направления туристической деятельности. На базе этого возможны создание формата международного туристического бренда страны и разработка программ по реализации стратегии формирования туристического бренда страны.

Таблица 2

Свойства туристической дестинации

Свойства	Характеристика
Пространственная детерминантность	Продукт – это комбинация географической окружающей среды, исторического и культурного наследия этой территории и, соответственно, может производиться и потребляться только в единственном, чётко определённом месте
Сложность	Совокупность определённого количества компонентов, а также их многосторонних взаимосвязей
Наличие нескольких производителей	Обеспечивают надлежащее качество комплексного туристического продукта
Комплиментарность	Компоненты продукта, взаимно дополняя друг друга, становятся для туриста единым целым, предназначенным для наиболее эффективного удовлетворения его потребностей
Системность	Все услуги связаны между собой единой технологией обслуживания, поэтому сбой на одном из этапов приводит к сдвигам на другом, что влияет на качество остальных услуг
Динамика	Наделяет дестинацию жизненным циклом с присущими ему стадиями, свойственными любому туристскому продукту
Синергия	Совместная деятельность различных субъектов, которые создают продукт, снижают затраты на его подготовку и продвижение и, соответственно, повышают шансы на достижение успеха на рынке
Зависимость от психо-социальных факторов	Мода, цели, мотивация путешествия, индивидуальные привычки и т.д.

Таблица 3

Основные категории ценности бренда территории

Ценности	Свойства
Функциональные	Качество и доступность услуг (инфраструктура, качество товаров и услуг, предоставляемых местными предприятиями, уникальность территории, рекреационный потенциал и т.п.)
Социальные	Ощущение комфорта и уюта, безопасности и стабильности, атмосфера общественной и творческой свободы
Эмоциональные	Чувства и эмоции, которые возникают у посетителей и жителей территории
Культурные	Территориальная субкультура
Духовно-исторические	Историко-культурное и историческое наследие территории
Инновационные	Развитие науки и уровень инновационного обеспечения производства, наличие передовых предприятий, научных разработок т.д.

Механизм формирования международного туристического бренда страны приведен на рис. 2 [13].

Применение предложенной методики позволит оценить эффективность осуществления маркетинговых мероприятий, в том числе брендинга туристических дестинаций, и улучшить туристическую деятельность страны. Необходимо учесть, что разработанный бренд туристической дестинации будет эффективным только тогда, когда будут проводиться постоянные и систематические меры по его популяризации и продвижению.



Рис. 2. Механизм формирования международного туристического бренда государства

Важную роль в позиционировании туристического региона играют маркетинговые коммуникации, включая проведение выставочно-ярмарочных, культурно-развлекательных и рекламных мероприятий.

В настоящее время событийная составляющая территориального брендинга рассматривается как одна из древнейших и одновременно из самых современных инновационных технологий его продвижения. Среди примеров продвижения бренда территорий путём маркетинговых коммуникаций и событийных мероприятий можно рассматривать опыт таких стран (табл. 4).

Таблица 4

Примеры продвижения бренда территорий

Маркетинговые коммуникации	Страны
Известные карнавалы планеты	Рио-де-Жанейро (Бразилия), Венеция (Италия), Новый Орлеан (США), Лондон (Великобритания), Кельн (Германия), Санта-Крус-де-Тенерифе (Канарские острова), Оруро (Боливия), Бинше (Бельгия), Базель (Швейцария), Ницца (Франция)
Джазовые фестивали	Берген (Норвегия), Берн (Швеция), Банско (Болгария), Коктебель (Россия), Монтрё (Швейцария), Сан-Себастьян (Испания), Пори (Финляндия), Монреаль (Канада), Гавана (Куба), Париж (Франция)
Фестиваль сказок	Огулин (Хорватия), Москва (Россия)
Всемирные экономические форумы	Давос (Швейцария), Москва, Санкт-Петербург, Владивосток (Россия)

Стоит отметить, что основным интегратором и проводником информационных потоков, несмотря на разнообразие веб-ресурсов и возможностей виртуальной сети, остаются территориальные органы власти. Их официальные информационные каналы способны усилить значение и реализовать общественные и коммерческие инициативы.

В данном аспекте туристический брендинг выступает средством коммуникации, с помощью которого потребитель получает информацию об отличиях и особенностях бренда. Кроме того, он помогает сократить время на принятие решений о приобретении туристического продукта и ограничении усилий на оценку их конкурентов. Потребители, которые либо не хотят тратить время на поиск информации, либо не имеют необходимых для этого знаний и опыта, могут использовать туристический бренд как опосредованную гарантию качества. Следовательно, теоретической основой продвижения национального туристического продукта является применение инструментов государственного маркетинга в процессе разработки и продвижения туристического бренда и управления им во время осуществления туристического брендинга.

Учитывая, что такая стратегическая миссия для нашего государства является необходимой, перспективной и ответственной, интерес к ней значительно возрастет и со стороны общественности.

Выводы. Таким образом, исследование позволило сделать обобщающий вывод о том, что создание яркого и привлекательного бренда туристической дестинации – это необходимое условие его позиционирования на мировой арене. Международный опыт территориального брендинга свидетельствует, что успешно созданный бренд даёт возможность популяризировать территорию ДНР в информационном пространстве, увеличивая её туристические и инвестиционные потоки, укрепляя и совершенствуя культурный и инновационный потенциал. При создании бренда туристического региона, его расширении и закреплении важно не допустить ошибки, однако в случае возникновения отрицательных черт бренда – необходимо их нивелировать ещё на начальных стадиях зарождения, зато положительные черты – развивать и укоренять.

Список использованных источников

1. Капферер Ж.-Н. Бренд навсегда / Ж.-Н. Капферер. – М.: Вершина, 2017. – 448 с.
2. Чернатони Л. Брендинг. Как создать мощный бренд: учебник / Л. Чернатони, М. МакДональд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 559 с.
3. Анхольт С. Бренд Америка: мать всех брендов / С. Анхольт, Д. Хильдерт. – М.: Добрая книга, 2010. – 232 с.
4. Moilanen Teemu. How to Brand Nations, Cities and Destinations: A Planning Book for Place Branding / Moilanen Teemu, Rainisto Seppo. – Palgrave Macmillan, 2009. – P. 222.
5. Анхольт С. Создание бренда страны / С. Анхольт // Бренд-менеджмент. – № 1. – 2007. – С. 57-64.
6. Kavaratzis M. From City Marketing to City Branding. An Interdisciplinary Analysis with Reference to Amsterdam, Budapest and Athens. — PhD Thesis, University of Gronongen, 2008. – 203 p.
7. Braun E. City Marketing. Towards an Integrated Approach / E. Braun // Erasmus Research Institute of Management. – Rotterdam, 2008. – P. 151-171.
8. Визгалов Д. Брендинг города / Д. Визгалов. – М.: Институт экономики города, 2011. – 160 с.
9. Всемирная туристская организация при ООН. ЮНВТО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.russiatourism.ru>. Ростуризм.
10. Аакер Д. Создание сильных брендов / Д. Аакер. – М.: Издательский Дом Гребенникова, 2013. – 340 с.
11. Келлер К. Стратегический брэнд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом / К. Келлер. – М.: Вильямс, 2015. – 704 с.
12. Ромат Е.В. Реклама: учебник; 9-е изд. / Е.В. Ромат, Д.В. Сендеров. – СПб.: Питер, 2016. – 544 с.
13. Давыденко И.В. Пути формирования бренда туристической дестинации /И.В. Давыденко // Сборник научных статей. – Вып. 5. – Киров: ООО «Экспересс Принт», 2012. – С. 29-38.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОЕКТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ОБРАЗОВАНИЕМ

БОДРЯГА В.В.,

начальник отдела образования
Администрации Ленинского района г. Донецка

В статье рассматривается проектный подход как инновационное направление развития современного образования. В работе изложены основные проблемы муниципального образования в ДНР, сущность и принципы проектной деятельности в управлении образовательными системами, проанализированы основные направления реорганизации системы обучения в современных школах, и рассмотрен проектно-ориентированный подход как способ оптимизации учебно-воспитательной работы. Отмечается необходимость реализации требований к организации образовательно-воспитательного процесса на основе лично-ориентированного подхода. Обосновано, что проектно-ориентированный подход в образовании способствует выявлению и развитию скрытых потенциалов личности, генерирования инновационных механизмов организации жизнедеятельности с целью регулирования социально значимых социальных процессов.

Ключевые слова: проектирование, информатизация, мультикультурная коммуникация, информационное общество, проектно-ориентированная модель.

The article considers the project approach as an innovative direction in the development of modern education. The paper outlines the main problems of the municipality in the DPR, the nature and principles of project activities in the management of educational systems, analyzes the main directions of the reorganization of the educational system in modern schools, and considers the project-oriented approach as a way to optimize educational work. The need for the implementation of the requirements for the organization of the educational process based on a personality-oriented approach is noted. It is proved that the project-oriented approach in education helps to identify and develop the hidden potentials of the individual, generate innovative mechanisms for organizing life activities in order to regulate socially significant social processes.

Keywords: design, informatization, multicultural communication, information society, project-oriented model.

Постановка задачи. В условиях глобализации современного общества в большинстве стран стремительно развиваются процессы существенных трансформаций, затрагивающих все сферы общественного бытия: экономику, культуру, образование. Это обусловило необходимость проведения реформ национальных систем образования. Это в полной мере касается и ДНР, которая проводит реорганизацию системы управления образовательным пространством путём формирования новой модели муниципального образования, отвечающей запросам информатизации общественных отношений.

Знания в условиях информатизации становятся основным условием прогрессивного развития государства. Поэтому приоритетной задачей современного образования является формирование новой парадигмы, которая бы ориентировалась на личностные интересы и на тенденции современного общественного развития. Целью реформирования является развитие национальной системы образования, которая должна отвечать требованиям времени, и давать возможность каждой личности реализовывать себя в условиях общественных трансформаций. Эти тенденции развития связаны с процессом глобализации, межкультурной коммуникации и стремительного расширения информационного пространства, что актуализирует проблему качественной общеобразовательной подготовки граждан.

Актуальным направлением современного образования становится разработка новых моделей учёбы и воспитания будущих участников экономических процессов. Формирование специалистов новой генерации способно обеспечить бескризисный вектор развития общественных отношений.

Социальное проектирование, как составляющая социальной инженерии, выступает в качестве актуального и социально востребованного объекта междисциплинарных исследований, основным вектором его становления и воплощения в социальную и педагогическую практику. Это направление изучают социология, социальная и практическая культурология, философия, психология, педагогика.

Анализ последних публикаций в направлении исследования. Проектный подход к управлению социальными системами рассматривается в многочисленных исследованиях отечественных и зарубежных учёных: С. Гудзовского, В. Лукова, Т. Дридзе, А. Пригожина, О. Генисаретского, П. Завлина, Б. Твисса, Д. Гелбрейта. Это направление современной социальной реорганизации и инновационного развития образования является очень актуальным, но до сих пор мало исследованным.

Современное состояние реформирования системы образования и основные проблемы оптимизации учебно-воспитательного процесса исследовались в трудах В. Андрущенко, В. Журавского, М.З. Згуровского, Л.О. Беловой, А.И. Кузьминского. Проблемы специфического личностно-ориентированного вектора социального проектирования рассмотрены в трудах И.Д. Бега, Л.С. Выготского, Р. Кемпбелла, А.З. Киктенко, Л.С. Нечепоренко, Ю.М. Орловской, И.Ф. Прокопенко, О.М. Пехоти, А.О. Реан, В.В. Серикова, И.С. Якиманской и др.

Таким образом, *целью* настоящего исследования является попытка выявить специфику проектного подхода к управлению муниципальными образовательными учреждениями. Для этого необходимо проанализировать проектирование в учебно-воспитательном процессе современных школ как инновационного механизма реформирования образования.

Задачами исследования являются:

- анализ основных тенденции реорганизации муниципального образования в ДНР;
- исследование сущности и принципов проектной деятельности в МОУ;
- обоснование основных проблем реорганизации системы обучения в современных учебных заведениях;
- исследование проектной деятельности как способа оптимизации учебно-воспитательной работы.

В современном понимании социальное проектирование является экспериментальной технологией, одной из форм отражения социальной действительности, которая содержит предложения относительно его практического применения. Это направление рассматривается авторами как поэтапная деятельность, включающая в себя процедуры, исследования, конструирование, и, собственно, проектирования. Из этого следует, что исследуемый объект в достаточной мере интегрирован, т.е. складывается из нескольких составляющих, которые имеют по определённым критериям определённую степень сходства [3, 4].

Основные результаты исследования. В настоящее время происходит повсеместное и быстрое распространение информационно-коммуникативных технологий, которые становятся неотъемлемой частью жизнедеятельности современного общества. Внедрение технологий информатизации в полной мере затрагивает и систему образования. При этом обеспечение сферы образования теорией и практикой разработки и использования информационных технологий является одним из приоритетных средств реализации новой государственной образовательной парадигмы, направленной на создание максимально благоприятных условий для формирования и развития личности.

Однако, как показывает опыт, применение информационных технологий на эмпирическом уровне не приводит к существенному повышению эффективности образовательного процесса. Поэтому целесообразным является проектирование такой образовательной среды, которая, основываясь на широком использовании информационных технологий, создавала бы благоприятные условия для обучения и развития личности. Т.е. необходим научно обоснованный подход к разработке и внедрению инновационных образовательных технологий. Базой такого подхода должен стать принцип синергии: сочетание педагогики, теории проектного управления, информатики, теории систем и т.п.

Процесс управления в муниципальном учебном заведении можно охарактеризовать целым комплексом таких свойств, как: сложность, многовекторность принятия решений, динамичность образовательных процессов, противоречивый характер взаимосвязи всех элементов системы управления. В связи с этим, создание методов и способов управления проектами МОУ нуждается в дальнейшем развитии научных принципов и методологических основ управления проектами и теории принятия решений.

Для эффективной работы муниципальных учебных заведений ДНР, в сегодняшних условиях, необходимо реорганизовать их систему управления.

Такая реорганизация связана с трудностями перехода на рыночные механизмы хозяйствования при реализации практически всех образовательных проектов. Основными направлениями комплексного реформирования муниципальных образовательных систем должны стать:

- доступность качественного бесплатного обучения;
- модернизация системы образования;
- повышение качества и эффективности управления;
- своевременное финансирование в полном объёме образовательных проектов.

Для того чтобы в ДНР в новых социальных условиях стало возможным использование в полной мере имеющегося образовательного потенциала, необходимы радикальные изменения в управлении, т.е. изменение принципов, моделей и технологий управления муниципальными образовательными системами. Для этого нужно преодолеть отставание теории управления от запросов реальной практики.

Существуют определённые противоречия между практикой управления различными социальными системами и новыми запросами общества, которые требуют своего решения для успешного продолжения реформ в образовании.

Необходимость инновационного развития современного образования обусловлена тем, что в сегодняшних условиях инноватика превратилась в ключевой фактор роста конкурентоспособности и обеспечивает экономический рост экономики государства. В области образования инновации должны быть направлены на разработку новых методов обучения. При этом основным в этом направлении является процесс воплощения созданных инноваций и увеличение массовости их применения.

Одним из инновационных подходов выступает проектный подход к управлению образованием.

Проектное направление нацелено на получение обучающимися знаний, которые будут использованы в дальнейшем профессиональном обучении, а затем и в практической деятельности. Сама концепция проектно-ориентированного образования является результатом обобщения организационных инноваций, которое может быть представлено как совокупность проектов, благодаря которым и достигается основная цель образовательной организации [1].

Основными критериями инновационной подготовленности обучающихся выступает их умение диагностировать социальные процессы, дифференцировать их по полезности или возможной опасности для общества, способность творчески обеспечивать процесс разработки и принятия решений, организовывать их выполнение и контроль в условиях инновационной трансформации общественных отношений.

Идея проектно-ориентированной модели обучения и воспитания способна учитывать существующие проблемы образовательной среды, при этом сохраняя традиционную структуру системы образования путём формирования в рамках существующей системы проектно-ориентированных подразделений. Каждое из этих подразделений осуществляет деятельность в определённом направлении,

руководствуясь при этом и потребностями сегодняшнего рынка труда, и запросами на научные разработки, и возможностями и интересами самого образовательного учреждения. Основное преимущество проектно-ориентированного подхода заключается в распространении принципов проектного управления в среде учебного заведения на все сферы его деятельности.

Актуальностью образовательного менеджмента является разработка специального социального механизма управления инновационным МОУ, обеспечивающего его постоянное развитие. Такой социальный механизм должен включать в себя совокупность организационной структуры и социальных технологий. Отличительной чертой такого управления является его практическая направленность, способность на практике выявить недостатки, исправить их и усовершенствовать всю систему. Кроме того, проектно-ориентированный подход обеспечивает сохранение организационных основ научной и образовательной деятельности, развитие научно-педагогических школ. При этом такой подход не ведёт к ликвидации тех или иных образовательных структур [2].

При анализе основных функций, стоящих сегодня перед управлением современными МОУ, следует отметить следующие:

- осуществление обучения с использованием современной системы управления и контроля;
- введение новых направлений подготовки, удовлетворяющих сегодняшние потребности общества;
- реализация функций центра разработки и апробации новых образовательных стандартов, программ и методов обучения;
- обеспечение потребностей личности, общества и государства;
- воспитание у обучающихся потребности в постоянном обновлении знаний, лидерских качеств, которые влияют на формирование высококультурной социально активной личности.

Среди способов решения поставленных задач следует отметить:

- развитие собственной системы управления и её усовершенствование;
- оптимизация системы финансирования;
- развитие материально-технической базы образовательной и научной деятельности;
- создание информационной среды, которая должна обеспечивать формирование высокого уровня информационной культуры и развитие уровня информационно-технического обеспечения образовательно-научной и административно-управленческой деятельности.

Важным вопросом остаётся роль учебно-воспитательного процесса в развитии полноценной личности. Развитие образования в ДНР нуждается в усилении внимания к формированию личности, способной к всестороннему саморазвитию и самоопределению.

Особого внимания заслуживает повышение культурного, творческого и интеллектуального уровней обучающихся в МОУ. Это вызывает необходимость разработки новой системы обучения, призванной формировать целостную

личность, гражданина ДНР (соединение интеллектуального потенциала, компетентности, нравственности, духовности, высокого профессионализма), её ценностные ориентации и стиль жизни.

Проектно-ориентированный подход к образованию позволяет определить одной из его целей профессионально-личностное развитие и саморазвитие, формирование способности личности к инновационной деятельности, которая определяется её проектным потенциалом (рис. 1).

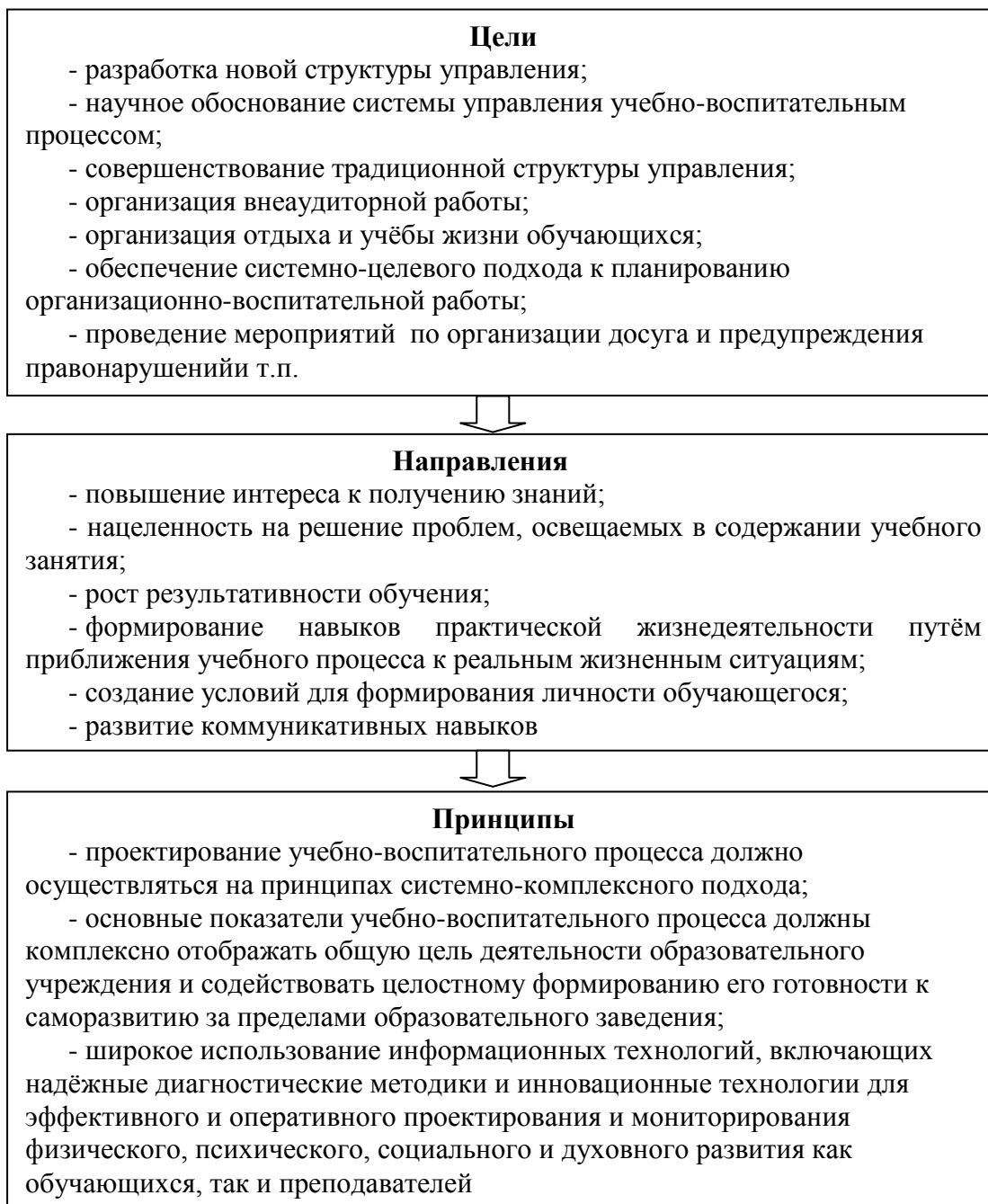


Рис. 1. Проектно-ориентированный подход к образованию

На сегодняшнем этапе развития общества необходимо осознать и реализовать требования к организации образовательно-воспитательного процесса на основе личностно-ориентированного подхода:

- признание самоценности личности обучающегося;
- создание условий, способствующих саморазвитию, самообучению и самообразованию.

Качество решения этих задач, поставленных перед школой, существенно зависит от учебного заведения. Реализовать задачи возможно лишь при условии единства трёх составляющих образования – обучение, инноватика и воспитание. Однако существует некоторая разница в роли обучения и воспитания в становлении личности:

1) учёба воздействует на индивидуально-исполнительное содержание, формирует знание, умение и навыки. Воспитание же формирует отношение к жизни, смысл деятельности человека;

2) обучению определённому образом присущи принуждения. В воспитании же должны действовать и действуют несколько иные психологические механизмы.

Проектно-ориентированный подход к управлению воспитательным и культурно-просветительным процессом в учебных заведениях предусматривает:

- разработку организационной структуры управления и функциональных обязанностей непосредственных участников и подразделений;

- научное обоснование системы управления учебно-воспитательным процессом в новой модели образования;

- совершенствование традиционной структуры управления на всех уровнях от класса до директора учебного заведения;

- организацию и предоставление систематической помощи ученикам и учителям в организации внеаудиторной работы со стороны руководства МОУ;

- организацию здорового образа жизни учащихся и учебы в системе работы клубов, кружков;

- обеспечение системно-целевого подхода к планированию организационно-воспитательной работы;

- проведение мероприятий относительно организации отдыха, досуга и предупреждения правонарушений и т.п.

Следовательно, воспитательные технологии должны допускать совокупность разнообразных методов, приёмов, средств и техник, которые в комплексе направлены на решение конкретных задач, среди которых можно выделить:

- повышение интереса обучающихся к получению знаний;
- нацеленность на решение проблем, освещаемых в содержании учебного занятия;
- рост результативности обучения;

- формирование навыков практической жизнедеятельности путём приближения учебного процесса к реальным жизненным ситуациям;
- создание условий для формирования личности обучающегося;
- развитие коммуникативных навыков.

При этом использование различного вида инноваций следует рассматривать, как особую форму педагогической деятельности, направленную на организацию нововведений в образовательном пространстве, или как процесс создания, внедрения и распространения новшеств в образовании.

Внедрение проектного подхода к учебно-воспитательной работе муниципального учебного заведения влечёт за собой только позитивные качественные изменения в личностном развитии большинства обучающихся. Для этого необходимо следовать определённым принципам:

1) проектирование учебно-воспитательного процесса должно осуществляться на принципах системно-комплексного подхода, предусматривающего эффективное взаимодействие воспитания (как общего целеполагания), обучения (как средства достижения общей цели воспитания) и развития личности обучающегося (как результата учебно-воспитательного процесса);

2) основные показатели учебно-воспитательного процесса должны комплексно отображать общую цель деятельности образовательного учреждения и содействовать целостному (физическому, психическому, социальному и духовному) развитию индивидуальных качеств обучающегося и формированию его готовности к саморазвитию за пределами образовательного заведения;

3) широкое использование информационных технологий, включающих надёжные диагностические методики и инновационные технологии для эффективного и оперативного проектирования и мониторинга физического, психического, социального и духовного развития как обучающихся, так и преподавателей.

Проектно-ориентированный подход в образовании способствует выявлению и развитию скрытых потенциалов личности, генерированию инновационных механизмов организации жизнедеятельности учебного заведения с целью решения социально значимых образовательных задач, содействующих регулированию социальных процессов.

Одним из важнейших условий успешного решения данной проблемы является применение в учебно-воспитательном процессе индивидуального подхода к формированию личности будущих граждан, развитие у них профессиональных качеств, творческих способностей, склонностей, талантов и нестандартного мышления. Индивидуальный подход необходим ко всем без исключения обучающимся. Только выполнение этого условия может обеспечить их активную учебно-познавательную деятельность и позволит преподавателям максимально использовать имеющийся уровень подготовки и способности каждого обучающегося.

При этом не менее важно повысить к активности учащихся, вселить в них уверенность в своих познавательных, творческих и волевых способностях, что поможет повысить результативность учёбы. Такой подход к обучению позволит раскрыть всю многогранность и неповторимость индивидуальных особенностей каждого учащегося, что, в свою очередь, существенно повлияет на возможности его саморегуляции в динамично меняющейся социальной сфере и оптимальной адаптации к её требованиям.

Другими словами, основной целью муниципального учебного заведения является подготовка успешной и всесторонне образованной личности, способной в будущем самореализоваться в социуме как гражданин, семьянин, профессионал, носитель культуры. Следует поощрять активное внедрение в образовательную систему проектов разнообразной направленности, интересных и современных по форме проведения (экскурсии, экспедиции, дебаты, семинары, тренинги, конференции, «круглые столы», аудио- и видеопроекты и т.д.).

Такая деятельность эффективно отражается на формировании жизненной компетентности, опытности, самореализации и развитии способностей обучающихся.

Именно проектный подход в образовательной деятельности является эффективным средством решения проблемы отношения учащихся к знаниям, осознанию значимости получения качественного образования. При этом учебно-воспитательный процесс достигает высокого уровня результативности.

Таким образом, проектный подход, в контексте педагогики, является одним из методов, способствующих оптимальной организации жизнедеятельности муниципальных учебных заведений, позволяющих решению их задач и помогающих поиску путей развязывания решения социально значимых проблем муниципального образования. Кроме того, проектно-ориентированный подход является эффективным средством для развития у обучающихся инициативы, формирования опыта самостоятельной деятельности. Навыки работы в проектом режиме позволят в дальнейшем успешно реализоваться будущему гражданину в любой области, независимо от направленности интересов и опыта работы, так как они могут использоваться на всех этапах профессионального роста.

Следует отметить, что педагогическая интерпретация проектно-ориентированного подхода в деятельности муниципальных образовательных учреждений, кроме всего прочего, безусловно содействует социальной адаптации молодёжи к условиям общества, которое нуждается в качественных трансформациях.

Выводы. Следовательно сегодня проектно-ориентированный подход в сфере образования рассматривается не только как фактор повышения её качества, развития всех сфер общественной жизни, но и как фактор повышения запроса на образовательные услуги. Внедрение инновационных

проектных технологий в учебно-воспитательный процесс следует рассматривать, как долговременную программу по моделированию будущего.

Инновационное направление современного образования требует создания соответствующих структур, активной образовательной среды, которая в будущем приведёт к созданию системы гибкого управления муниципальным образованием. При этом результатом инновационного образования является выведение муниципальных образовательных учреждений на режим самоорганизации и саморазвития, т.к. именно учебные заведения сегодня призваны стать центром производства интеллектуального потенциала общества.

Список использованных источников

1. Дридзе Т.М. Прогнозное социальное проектирование: теоретико-методические и методологические проблемы / отв. ред. Т.М. Дридзе. – М.: Наука, 1994. – 304 с.
2. Грудзинский А.О. Проектно-ориентированный университет / А.О. Грудзинский. – Нижний Новгород: Изд-во ННГУ, 2004. – 370 с.
3. Лукс Г.А. Социальное инновационное проектирование в региональной молодёжной политике / Г.А. Лукс. – Самара: Самарский университет, 2003. – 278 с.
4. Карпенко В.И. Проектно-орієнтований підхід до управління в освіті / Вісник НТУУ «КПІ» Філософія. Психологія. Педагогіка. – Вип. 1. – 2012. – с. 128-132.

УДК 330; 336

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АДАПТАЦИИ МЕХАНИЗМА ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

ГОНЧАРОВ В.Н.,

*д.э.н., проф., зав.кафедрой экономики
предприятий и управления трудовыми ресурсами
ГОУ ЛНР «Луганский национальный
аграрный университет»;*

КОРОЛЕВСКИЙ Д.Е.,

*аспирант
ГОУ ЛНР «Луганский национальный
аграрный университет»*

В статье рассматриваются базовые вопросы становления и развития механизма инновационно-технологических изменений в экономике государства с особым статусом в результате военно-политического кризиса. Рассмотрены направления адаптации такого механизма к условиям

смешанной экономики в ЛНР и ДНР, основанные на развитии таких подсистем, как государственная поддержка фундаментальных и поисковых исследований; различные формы и источники финансирования и косвенного стимулирования инновационной деятельности; стимулирование инновационного предпринимательства и его законодательная поддержка.

Ключевые слова: *инновации, технологии, научно-исследовательские институты, стратегия, кризис, механизм.*

In the article the basic issues of the formation and development of the mechanism of innovative and technological changes in the state economy with a special status as a result of the military-political crisis are discussed. The directions of adaptation of such a mechanism to the conditions of a mixed economy in the LPR and the DPR are considered, based on the development of such subsystems as state support for basic and exploratory research; various forms and sources of financing and indirect stimulation of innovative activity; stimulation of innovative entrepreneurship and its legislative support.

Keywords: *innovation, technology, research institutes, strategy, crisis, mechanism.*

Актуальность. На сегодня установлено объективно существующие закономерности и механизмы, которые под влиянием НТП обусловили возникновение теории технологических изменений, инновационной теории, концепций и моделей влияния научно-технической революции на экономическое развитие стран. Современные тенденции трансформации экономических систем развитых стран от индустриальной к постиндустриальной стадии развития определяют ведущую роль и место инноваций и инновационной деятельности в обеспечении качественных изменений экономического роста. Инновационная деятельность, её составляющие и механизмы выступают сегодня как объект, который органично интегрирует в себе интеллектуальные, финансовые, информационные и другие ресурсы. Комплексное взаимодействие указанных факторов сочетается в инновационной цепочке «наука-техника-производство», что обеспечивает эволюцию и положительную динамику развития макро- и микроэкономических систем.

Анализ последних исследований. Широкий круг вопросов, связанных с исследованиями по выбору формирования инновационной политики, разработки и реализации стратегий инновационного развития, нашли своё отражение в трудах известных отечественных и зарубежных экономистов, таких как В.Н. Гончаров, В.В. Дорофиев, Дж. Стрикленд, А.А. Томпсон, М.И. Туган-Барановский, К.Р. Макконел и другие.

Однако на сегодняшний день многие теоретические и практические вопросы выбора инновационной стратегии в период экономических трансформаций, проявления кризисных явлений под влиянием политического фактора в условиях Луганской Народной Республики (ЛНР) недостаточно полно изучены и требуют дальнейшей адаптации к новым условиям хозяйствования предприятий.

Целью статьи является проведение теоретического обзора формирования механизма инновационно-технологических изменений на промышленных предприятиях в условиях кризисных явлений.

Изложение основного материала. Изучение и анализ эволюции рыночных социально-экономических систем обнаруживает первичность научно-технического прогресса как определяющего фактора и главного фактора трансформационных изменений в обществе. Согласно теории эволюционной экономики, экономическое, социальное и техническое развитие взаимообусловлены, взаимосвязаны и влияют друг на друга. Исходя из этого, технологическое развитие должно рассматриваться как главная движущая сила, определяющая растущую траекторию трансформационных процессов в экономике ЛНР. Отметим, что именно научно-технический прогресс обеспечивает появление новых и усовершенствование существующих средств производства и технологий, направленных на повышение производительности труда. Базисом эволюционных изменений при этом является открытие новых закономерностей, явлений и свойств окружающего мира. Сегодняшние достижения научно-технического прогресса в полной мере являются иллюстрацией механизмов, о которых ещё А. Смит высказывался в своей работе [1]. Это не только даёт новые технологии, но и ускоряет освоение рыночных методов хозяйствования, создаёт новые условия для отечественных предприятий и объединений. С учётом кризисных явлений в экономике государства возникает противоречивая ситуация, когда система управления предприятием даёт сбой и ведёт к банкротству, а с другой стороны позволяет найти возможности для развития в новых условиях.

Одна из важнейших проблем инновационного развития отраслей и определение их роли в развитии экономики лежит сегодня в плоскости структурных преобразований в производственно-образовательной сфере. Острые дискуссии и споры она вызывает, когда государство осуществляет переход к смешанной экономике, когда на рынке в равной степени работают как государственные предприятия, так и частные.

Если сегодня можно говорить о некоторых положительных сдвигах в формировании смешанной экономики в ЛНР в целом, то формирование её базиса на основании определения роли и места инновационно-технологических изменений требуют дополнительного изучения и научно-теоретического обоснования.

Ссылаясь на исследования зарубежных учёных [2, 3], именно технологический прогресс занимает решающее место в структуре факториального влияния на экономику государства.

Со времён промышленной революции мир пережил беспрецедентный рост в экономическом росте, который был назван «инновационным» (рис. 1).

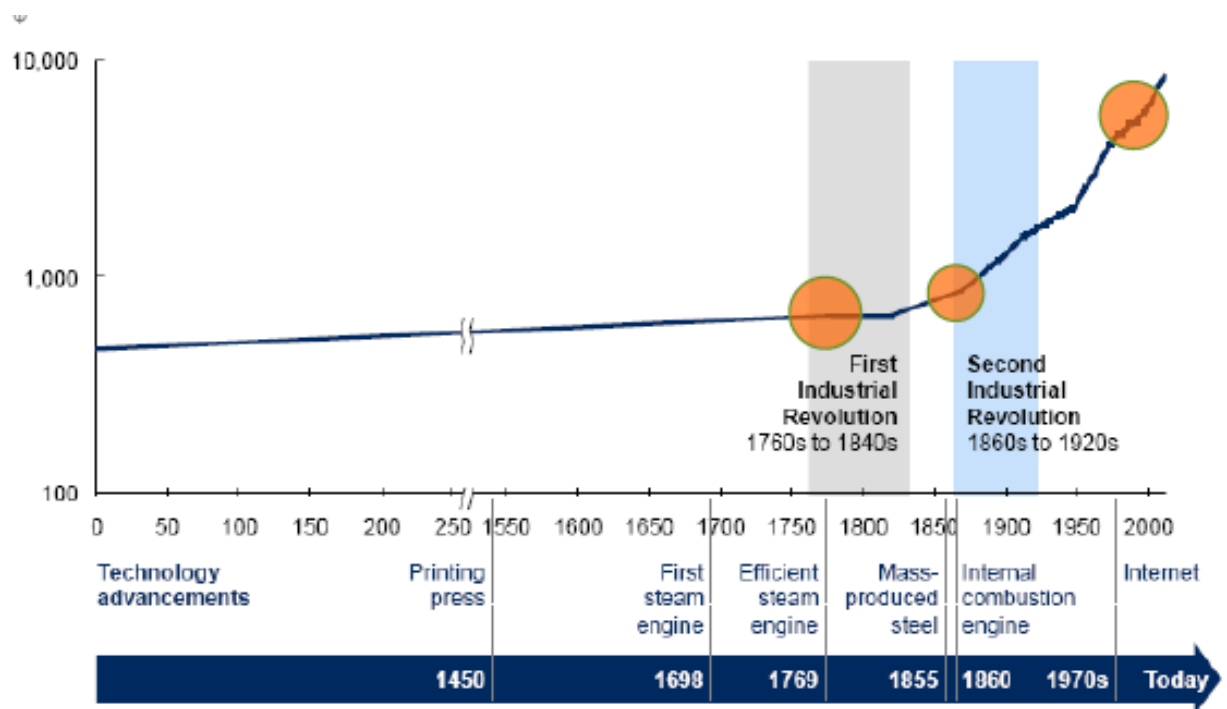


Рис. 1. Этапы экономического роста на основе инновационного подхода [3]

Реальное положение и объективная оценка трансформации экономической системы заключается в том, что ЛНР благодаря длительным кризисным явлениям «переходного периода» не только не приблизилась к воплощению мирового опыта инновационно-технологического развития, а вынуждена решать вопрос о сохранении индустриального государства.

Отметим, что несмотря на всю сложность последних пяти лет становления ЛНР, слишком долгому периоду, трансформационные перемены не являются уникальными. Почти все страны мира прошли через такие этапы, многие из них накопили положительный опыт стабилизации кризисных явлений и минимизации срока перехода к устойчивому экономическому росту и экономическому развитию. Наиболее впечатляющих успехов достигли, как правило, страны, в которых стратегия дальнейшего развития базировалась на инновационной теории. Как отмечается в работах современных исследователей С.В. Павловской и Ю.А. Шаврук, именно инновационная теория в конце XX века стала базовой, а применение её – признаком развитых стран [4].

Мировой опыт свидетельствует, что существует множество вариантов развития отраслей экономики, в каждом из которых можно выделить инновационную составляющую. Не только развитые рыночные экономические системы, но и модели перехода к инновационным составляющим имеют существенные различия. Это зависит от экономических, политических, социальных, демографических, географических условий в той или иной стране. Анализ опыта функционирования механизмов инвестиционно-инновационного развития свидетельствует о том, что научно-технический прогресс как инструмент является наиболее подходящим для качественного экономического роста и

устойчивого развития государства. Так вот как раз смешанная экономика и условия международной непризнанности не в полной мере настроены на поддержание стабильности, а на погоню за нововведениями и их внедрением в производство. Для эффективного функционирования экономики в условиях кризиса нужен особый механизм в сочетании с плановыми и другими рычагами воздействия со стороны государства. Именно такой механизм может обеспечить одновременно и количественный и качественный экономический рост. Изложенное выше в полной мере совпадает с понятием «конструктивное разрушение», которое характеризуя таким процессом, когда инновации вытесняют старые продукты и производство, обеспечивают структурную перестройку экономики и общества, а также открывают путь новым продуктам и производствам, более совершенным и качественным.

В настоящее время промышленные предприятия ЛНР в силу объективного действия внешних факторов безальтернативно поставлены на путь инновационно-технологического развития, так как необходимо конкурировать на российском рынке, который ранее развивался более быстрыми темпами. Сегодня можно констатировать, что в государстве нет ресурсов ни материально-сырьевых, ни энергетических, ни финансовых, ни человеческих (высококвалифицированных рабочих промышленно-производственной сферы) для обеспечения своего развития за счёт экстенсивных факторов. Поэтому реален только один путь – интенсивный. Но для его реализации необходимо осознание того, что сегодня интенсивный путь развития – это и есть путь опережающей инновационно-технологической стратегии. Для реализации потенциала государства в этом направлении необходимо ещё иметь достаточно высокий научно-интеллектуальный потенциал. При создании в кратчайшие сроки соответствующих условий для раскрытия этого потенциала с помощью объединения усилий научно-исследовательских институтов ЛНР (НИИ техники безопасности химических предприятий, государственный институт химического машиностроения, НИПИ реконструкции зданий и сооружений, Научно-исследовательский институт пожарной безопасности, Научно-исследовательский и проектно-конструкторский институт по автоматизации угольной промышленности) с девятнадцатью подобными организациями в ДНР, что позволит резко ускорить развитие промышленной отрасли.

Безусловным преимуществом выбора инновационно-технологической парадигмы развития экономики является то, что взаимосвязанная инновационная цепочка «наука-техника-технология» способна выступить катализатором положительных экономико-социальных преобразований. Отметим, что современная теория технологических изменений не является для ЛНР совсем новой. Целесообразно подчеркнуть, что общепризнанным среди мировых учёных-экономистов в части создания основ теории инновационного развития являются исследования учёного Михаила Ивановича Туган-Барановского. Именно он на примере современной Англии сформировал основу инновационного развития отраслей промышленности, о

чём говорит и количество научно-исследовательских институтов на территории ЛНР и ДНР. Это свидетельствует о наличии мощного научного потенциала, способного не только предоставить теоретическое обоснование рассматриваемой проблемы, но и разработать парадигму инновационно-технологического опережающего развития ЛНР и ДНР, определить основные цели и составляющие инновационной политики таких государств с использованием сценарного подхода.

В то же время необходимо отметить, что только наличие собственной научной школы, опытных учёных-экономистов для достижения прорыва на пути инновационно-технологического развития недостаточно. Для этого необходима ещё одна очень важная сторона, а именно – законодательная и государственная власть, её желание сконцентрировать ресурсы и усилия на решении жизнеобеспечивающей задачи для нового государства.

Первичным звеном в инновационной цепочке определена наука. Именно она способна сегодня обеспечить инновационно-технологическое основание трансформационных сдвигов. Но с другой стороны, средний уровень заработных плат научных сотрудников составляет 3000 руб, также политический кризис и сокращение количество учёных в НИИ с учёными степенями приводит к снижению качества разработок и увеличению сроков разработки. Это происходит на фоне того, что большинство инновационных структур в Московской области привлекают ресурсными возможностями отечественных учёных, что способствует оттоку научных кадров из ЛНР и ДНР.

Приведенные данные в полной мере характеризуют как желание, так и способность государства к осознанию и восприятию в качестве базиса своего развития инновационной теории. В этом случае факторы объективного отторжения экономических реформ прежде всего связаны с неспособностью общества обеспечить поток научно-технических инноваций, освоения и распространения новых технологий. На основании этого определения можно сделать вывод о том, что в случае неприятия (отторжения) экономических реформ – период экономических трансформаций приобретает перманентную форму с повышенным риском социальной напряжённости и риском потери потенциала инновационно-технологического развития. Общее состояние современной экономической системы ЛНР и потери позиций по многим конкурентным позициям на российском рынке промышленной продукции.

Вместе с тем, объективность эволюционных сдвигов способствует тому, что овладение и развитие научно-технических инноваций будет распространяться в любом случае. Основанием для этого является рассмотрение модели постиндустриального общества, которое интегрирует в себе лучшие черты от предшествующих капиталистической и, частично, от социалистической систем, а именно:

- марксистская концепция и теория постиндустриального общества построены на признании того, что источником прогресса выступает совершенствование форм и методов материального производства;

- основоположники марксизма выделяют архаичную, экономическую и коммунистическую общественные формации, а сторонники постиндустриализма – аграрное, индустриальное и постиндустриальное общества;

- основоположники марксизма и классики постиндустриальной теории отмечают, что периоды от общественной формации к индустриальному обществу обозначены революционными, прежде всего по сути, а не по форме, изменениями, растянутыми во времени;

- в обеих теориях технический прогресс является основой преобразования и развития общества [6].

Вместе с этим необходимо отметить, что на состояние трансформационных сдвигов ведущую роль играет дееспособность системы управления, в основе которой должны лежать функции, присущие рыночным отношениям. Так, анализ инновационной активности в Российской Федерации [7] свидетельствует, что за 13 лет рыночная система не дала существенных результатов, что привело к 34 месту среди развитых стран, где имеется подобный интеллектуальный и ресурсный потенциал.

То есть реализация инновационной политики на государственном уровне требует совершенно другой, чем действующая сегодня система управления научно-техническим развитием. Государственный заказ на фундаментальные результаты науки должен иметь не только приоритет по своей значимости, а и первоочередное финансовое и всестороннее материальное-техническое обеспечение. Кроме того, ссылаясь на исследования современных авторов и практиков в сфере развития механизмов инновационного развития [8, 9, 10], свидетельствует о том, что необходимо создать условия для поддержания на высоком уровне инновационной активности социальной среды и бизнеса.

Управление инновационными процессами на уровне предприятия осуществляется с учётом основных стимулирующих факторов, возникающих благодаря товарно-денежным отношениям и конкуренции на рынке инновационных продуктов. В центр фирменной политики предприятия, а соответственно и системы управления, должна быть поставлена борьба за конкурентоспособность продукта и рентабельность производственной деятельности, включая инновационную технологическую. Формирование системы управления инновационным процессом в условиях кризисных явлений в ЛНР должно быть направлено на увеличение вклада научных организаций в создание высокотехнологичного производства конечного потребления продукции. Существенным является то, что механизм управления инновационным процессом в условиях формирования смешанной экономики должен базироваться на следующих принципах:

органическом единстве научно-технического прогресса с экономическим и социальным развитием общества;

демократизацией и децентрализацией управления, развитием самоуправления в сфере науки и техники;

первоочерёдной государственной поддержкой научно-исследовательских работ мирового уровня, а также работ, обеспечивающих решение важнейших проблем государством путём выбора научно-технических приоритетов и концентрации на их реализации;

сбалансированному развитию фундаментальных, прикладных исследований и разработок за счёт прямой государственной поддержки, экономического стимулирования инновационной деятельности предприятий;

содействие развитию рынка научно-технической продукции сбалансированного развития, научного, образовательного и производственного потенциалов;

многовариантности и равноправия всех форм организации научно-технической деятельности, объединение коллективного и индивидуального научно-технического творчества.

Таким образом, выход из экономического кризиса невозможен без оживления инновационно-инвестиционного процесса, без обновления основного капитала на принципиально новой конкурентоспособной основе. Поэтому необходимо создание и последовательная реализация инновационно-инвестиционного механизма, обеспечивающего крупномасштабный приток капитала для модернизации производства в соответствии с новыми экономическими и социально-политическими реалиям. Исходным элементом данного механизма должен стать сценарный подход инновационно-инвестиционной деятельности, суть которой на данном этапе развития отраслей промышленности ЛНР заключается в том, чтобы выбрать узкие приоритетные производства, где конкуренция ресурсов сможет в сравнительно короткий срок обеспечить успех и цепную реакцию перелома во всех сферах экономики. Это напрямую связано со стратегией структурной перестройки экономики, направленной на приоритетное развитие в одних сферах и отраслях производства и сокращение и переориентация производства в других отраслях и сферах.

В результате, механизм инновационно-технологических изменений предусматривает три подсистемы: государственной поддержки фундаментальных и поисковых исследований; различные формы и источники финансирования и косвенного стимулирования инновационной деятельности; стимулирование инновационного предпринимательства и его законодательную поддержку.

Список использованных источников

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/smit/smit_1.pdf.
2. Drucker P. Innovations and Entrepreneurship. Practice and Principles. N.Y.: Harper and Row, 1985. – 325 p.
3. Innovation, Technology, and Economic Growth [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.omnex.com/webmedia/>

documents/innovation-technology-entrepreneurship.pdf .

4. Павловская С.В. Меры государственной поддержки совместной инновационной деятельности стран-участниц ЕАЭС / С.В. Павловская, Ю.А. Шаврук // Вестник витебского государственного технологического ун-та. – № 2. – 2016. – С. 145-155.

5. Туган-Барановский М.И. Промышленные кризисы (Репр. издание 1900 г.) / М.И. Туган-Барановский. – К.: Наукова думка, 1996. – 526 с.

6. Макконелл К.Р. Экономика. Принципы. Проблемы. Политика. В 2 т. К.Р. Макконелл, С.Л. Брю. – М.; Республика, 2012. – Т. 1. – 399 с.; Т.2. – 400 с.

7. Васильев А.Н. Анализ динамики инновационной активности экономики Российской Федерации за 2003-2016 годы / А.Н. Васильев, А.Я. Щукина // Вестник Волжского ун-та им. В.Н. Татищева – № 1. – Т. 2. – 2018. – С. 18-27.

8. Борщ Л.М. Пространственная модель инновационного технологического регионального развития / Л.М. Борщ, С.В. Герасимова – № 11. – Т. 4. – 2018 – С. 185-199.

9. Соловьёва И.А. Исследование подходов к оценке основных категорий инновационной проблематики / И.А. Соловьёва, Е.А. Полина // Вестник Южно-Уральского государственного ун-та. Серия: Экономика и менеджмент. – 2019. – С. 45-56.

10. Ежегодный Национальный доклад об инновациях в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rvc.ru/press-service/news/company/131938/>.

УДК 334.024

РОЛЬ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СБЫТОВОЙ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ В СИСТЕМЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

ДЕНИСЕНКО И.А.,

к.э.н, доцент,

директор Института экономики и бизнеса;

ПОНОМАРЁВ А.А.,

аспирант

*ГОУ ВПО «Луганский национальный университет
имени Тараса Шевченко»*

В статье проведён анализ основных категорий и понятий в области сбытовых маркетинговых стратегий. Выделена ключевая роль маркетингового подхода к управлению предприятиями и учреждениями при продвижении товаров и услуг с целью достижения устойчивого развития. Выделены основные направления оценки эффективности управления сбытовой маркетинговой стратегией в современных условиях. Разработан научно-

методический подход к оценке эффективности управления системой сбыта учреждения.

Ключевые слова: *маркетинг, маркетинговая стратегия, эффективность сбыта учреждения, эффективность, продвижение, продукт, услуга, сбыт, устойчивое развитие.*

The article analyzes the main categories and concepts in the field of marketing marketing strategies. The key role of the marketing approach to the management of enterprises and institutions during the promotion of goods and services with the purpose of achieving sustainable development is highlighted. The main directions of the evaluation of the marketing strategy marketing management in modern conditions are highlighted. The scientific-methodical approach to estimation of efficiency of management of the system of sale of the enterprise is developed.

Keywords: *marketing, marketing strategy, organization's sales efficiency, efficiency, promotion, product, service, sales, sustainable development.*

Актуальность проблемы. Перед предприятиями и учреждениями всех форм собственности, осуществляющими свою деятельность, актуальным на сегодня является вопрос управления сбытовой деятельностью с целью достижения устойчивого развития. Повышение эффективности хозяйственной деятельности и улучшение финансового состояния напрямую связаны с решением проблем и спорных вопросов в системе управления сбытовой деятельностью учреждений.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы сбыта предприятий на теоретическом и методологическом уровнях исследовали как иностранные, так и отечественные учёные: Г. Дж. Болт [1], О.О. Брух [2], С.С. Гаркавенко [3], Й.С. Завадский [4], В.Я. Кардаш [5], Ф. Котлер [6; 7], А. Кус [8], Т.И. Лукьянец [9], Е.А. Лысенко [10], Т.Б. Надтока, А.Ю. Жигулина [11], Ю.Д. Романенко [12], А.А. Старостина [13], В.А. Упоров [14], В.П. Хлусов [15], Н.Н. Чиндяйкина [16] и др. Однако отдельные теоретические и практические аспекты формирования системы сбыта субъектов хозяйствования исследованы недостаточно полно. Существует необходимость по совершенствованию оценки эффективности управления системой сбыта предприятия или учреждения: выбора направлений оценки и системы показателей.

Цель статьи заключается в уточнении понятия «сбыт», выборе направлений оценки эффективности управления системой сбыта в учреждениях и разработке системы показателей оценки эффективности системы сбыта предприятий.

Изложение основного материала исследования. Аналитический обзор литературных источников свидетельствует об отсутствии в современной экономической науке единой терминологии относительно сбыта, сбыта продукции и товарооборота. В современной литературе можно встретить понятие «распределение товаров», «продажа», «сбыт», «распространение товаров», «товарооборот», «реализация товаров». Противоречия в современных взглядах на эти экономические категории не позволяют уточнить их функции и взаимосвязь.

Актуализировалась потребность в переходе к единой терминологии в научной сфере, изучающей процессы доведения продукции от производителя до конечного потребителя.

Рассмотрим различные подходы к определению понятия «сбыт» разными авторами (табл. 1).

Таблица 1

Подходы к определению понятия «сбыт»

Автор	Термин	Определение
Болт Г. Дж. [1]	Продажа	Личное двустороннее общение, направленное на достижение конкретных целей, на получение прибыли от сбыта, требующей конкретных знаний, навыков, уровня компетенции
Брух О.О. [2]	Сбыт	Постепенное перемещение, продвижение товаров (готовой продукции) к дальнейшему элементу сбытового яруса на основе маркетинговой стратегии, а также налаживание отношений с покупателями и продажа товаров на основе удовлетворения потребностей населения
Гаркавенко С.С. [3]	Сбыт	Организация сети для эффективной продажи изготовленной продукции
Завадский Й.С. [4]	Сбытовая деятельность	Продвижение товаров от места производства до места потребления, и сбытовые операции (складирование, хранение, доработка, расфасовка, комплектование партии товаров, транспортировка и т.д.)
Кардаш В.Я. [5]	Сбыт	Напрямую связан с продвижением товара от производителя к потребителю, то есть является совокупностью организационно-технических и коммерческих мероприятий для непосредственной реализации товаров и услуг
Кус А. [8]	Сбыт	Совокупность маркетинговых мероприятий и деятельности по продаже продукции
Лукьянец Т.И. [9]	Сбыт	Движение товара от производителя к потребителю
Надтока Т.Б., Жигулина А.Ю. [11]	Сбытовая политика	Комплекс принципов, методов и мер, используемый руководством для организации и управления сбытовой деятельностью предприятия с целью обеспечения эффективных продаж товаров в пределах определённых целевых рынков
Старостина А.О. [13]	Распространение товаров (сбыт)	Самая разнообразная деятельность, обеспечивающая доведение товаров до потребителей, и связана с несоответствием процессов производства и потребления по местонахождению, времени и формам
Хлусов В.П. [15]	Сбыт	Разнообразная деятельность, с помощью которой продавец общается с покупателем

Некоторые авторы под сбытом понимают доведение продукции от производителя до потребителя в соответствии с заказами, договорами [2; 4; 5; 8]. Многие экономисты отождествляют понятие «сбыт» и «реализация» продукции [3; 5; 9]. Группировка научных подходов понятия «сбыт» представлена в табл. 2. По нашему мнению, реализация продукции – это заключительный этап сбытовой деятельности предприятия, поскольку термин «реализация» означает продажу товаров или имущества, обмен их в деньги.

Группировка научных подходов понятия «сбыт»

Автор	Контакты с покупателем	Процесс продвижения товара от производителя к потребителю	Деятельность по продаже продукции	Всего
Болт Г. Дж. [1]	+			1
Брух О.О. [2]	+	+		2
Гаркавенко С.С. [3]			+	1
Завадский Й.С. [4]		+		1
Кардаш В.Я. [5]		+		1
Кус А. [8]			+	1
Лукьянец Т.И. [9]		+		1
Надтока Т.Б., Жигулина А.Ю. [11]			+	1
Старостина А.О. [13]		+		1
Хлусов В.П. [15]	+			1
Всего	3	5	3	

Структура различных трактовок понятия «сбыт» представлена на рис. 1.

Как видно на рисунке, наибольший удельный вес занимает трактовка понятия «сбыт» как процесса продвижения товара от производителя к потребителю (46%). Удельный вес остальных двух трактовок из приведенных авторов составляет каждый по 27%.



Рис. 1. Структура различных подходов к понятию «сбыт»

Обобщая результаты исследований многих авторов, можно прийти к выводу, что не все подходы к определению «сбыт» довольно удачные.

В рассмотренной маркетинговой литературе сосуществуют три определения понятия «сбыт» – узкое, расширенное и с точки зрения контакта с покупателем. Сбыт в широком смысле начинается с момента выхода изделия за территорию предприятия и заканчивается передачей товара в руки покупателя [2; 4; 5; 8]. Сбыт в узком смысле охватывает только финальную фазу –

непосредственно общение продавца и покупателя, а все предыдущие операции выделяются в качестве «товародвижения» [3; 5; 9].

С нашей точки зрения, сбыт необходимо рассматривать не как отдельную функцию бизнеса, а как подфункцию маркетинга, позволяющую переориентировать персонал, отвечающий за сбыт, не на обслуживание производства или оказание услуг, а на выявление потребностей клиентов, на восприятие собственного бизнеса как на источник ценных коммерческих предложений, идей.

Сбыт товара или услуги включает в себя следующие операции: разработку прогнозов рыночной конъюнктуры и прогнозов реализации товаров или услуг, расчёт и обоснование финансовой сметы сбыта, проектирование и апробацию норм сбыта, выбор альтернативных каналов распределения продукции или продвижения услуг, создание торговых коммуникаций, разработку форм сбытовой отчётности, моделирования процессов продажи и конечных результатов сбытовых операций.

В связи с этим понятию «сбыт» можно дать следующее определение: сбыт – это процесс продвижения товара или услуги от производителя к потребителю, включающий в себя разработку прогнозов рыночной конъюнктуры и прогнозов реализации продукции, расчёт и обоснование финансовой сметы сбыта, проектирование и апробацию норм сбыта, выбор альтернативных каналов распределения продукции, создание торговых коммуникаций, разработку форм сбытовой отчётности, моделирование процессов продажи и конечных результатов сбытовых операций.

В условиях развития рыночных отношений, когда необходимо использование маркетингового подхода к управлению всеми сферами деятельности предприятия или учреждения, в том числе сбытом, целесообразно систематически проводить комплексную оценку эффективности управления системой сбыта, что позволит своевременно выявить проблемы, разработать меры по их нивелированию и обеспечить эффективность её реализации на фоне устойчивого развития предприятия или учреждения.

Обеспечение эффективности управления маркетинговой сбытовой политикой является одной из особо важных целей в системе маркетинг-менеджмента. Учитывая то, что сбыт – неотъемлемый и один из главных элементов комплекса маркетинга, можно считать, что эффективность деятельности учреждений в условиях рыночной экономики в целом зависит, прежде всего, от эффективности управления сбытовой политикой. Обеспечение эффективного управления системой сбыта является обязательным элементом стратегического планирования и управления.

С нашей точки зрения, показатели (индикаторы) оценки эффективности сбытовой политики предприятия или учреждения должны быть разделены на три группы.

Показатели (индикаторы) анализа эффективности управления системой сбыта представлены ниже:

1. 1 группа – показатели определения доли рынка предприятия.

1.1. Доля предприятия на рынке:

$$ДП = B / BP \cdot 100\%, \quad (1)$$

где: $ДП$ – доля предприятия;
 $В$ – выручка предприятия;
 $ВР$ – выручка сегмента рынка.

1.2. Темп роста рыночной доли:

$$Трд = РДо / РДб \cdot 100\%, \quad (2)$$

где: $Трд$ – темп роста рыночной доли;
 $РДо$ – рыночная доля в отчётном периоде;
 $РДб$ – рыночная доля в базовом периоде.

2. 2 группа – показатели определения доходности сбытовой деятельности.

2.1. Темп роста прибыли от реализации:

$$Трп = ЧПо / ЧПб \cdot 100\%, \quad (3)$$

где: $Трп$ – темп роста прибыли;
 $ЧПо$ – чистая прибыль в отчётном периоде;
 $ЧПб$ – чистая прибыль в базовом периоде.

2.2. Темп прироста дебиторской задолженности:

$$Тдз = ДЗо / ДЗб \cdot 100\%, \quad (4)$$

где: $Тдз$ – темп роста дебиторской задолженности;
 $ДЗо$ – дебиторская задолженность в отчётном периоде;
 $ДЗб$ – дебиторская задолженность в базовом периоде.

2.3. Рентабельность продукции:

$$РП = ЧП / С \cdot 100\%, \quad (5)$$

где: $ЧП$ – чистая прибыль;
 $С$ – себестоимость.

2.4. Рентабельность продаж:

$$РП = ЧП / В \cdot 100\%, \quad (6)$$

где: $ЧП$ – чистая прибыль;
 $В$ – выручка.

3. 3 группа – показатели определения эффективности сбытовых расходов.

3.1. Сбытовая ёмкость расходов:

$$СЕР = РС / Р \cdot 100\%, \quad (7)$$

где: $РС$ – расходы на сбыт;
 $Р$ – общие расходы.

3.2. Темп прироста (спада) сбытовых расходов:

$$Тср = РСо / РСб \cdot 100\%, \quad (8)$$

где: $Тср$ – темп роста сбытовых расходов;
 $РСо$ – расходы на сбыт в отчётном периоде;
 $РСб$ – расходы на сбыт в базовом периоде.

3.3. Коэффициент роста (спада) объёма реализации от прироста сбытовых расходов:

$$Крср = Тв / Тср, \quad (9)$$

где: $Тср$ – темп роста сбытовых расходов;
 $Тв$ – темп роста выручки;
 $Крср$ – коэффициент прироста (спада) объёма реализации от прироста сбытовых расходов.

3.4. Рентабельность расходов на маркетинг и сбыт:

$$Pp = ЧП / РС \cdot 100\%, \quad (10)$$

где: $ЧП$ – чистая прибыль;

$РС$ – расходы на сбыт.

Представленные выше показатели анализа позволяют комплексно оценить эффективность управления системой сбыта предприятия.

Согласно модели сбытовой политики, индекс определяется следующим образом:

$$I_s = \sum_{j=1}^n w_j x_j, \quad (11)$$

где: I_s – значение индекса устойчивого развития сбытовой деятельности предприятия,

w_j – вес j -ой составляющей индекса I ;

n – количество составляющих;

x_j – значение j -го показателя для предприятия.

Такой выбор метода расчёта интегрированных показателей предусматривает, что все показатели изменяются в одном диапазоне. А с учётом того, что все данные представлены в виде различных величин, необходимо провести нормировку показателей. После этой процедуры все значения, характеризующие предприятие, будут находиться в диапазоне от 0 до 1. Для нормировки использовалась следующая формула:

$$Y_{ij} = \frac{X_{ij} - X_{\min_i}}{X_{\max_i} - X_{\min_i}}, \quad (12)$$

где: X_{ij} – фактическое значение i -го показателя j -го интервала значений;

X_{\min_i} – минимальное («нижнее») значение i -го показателя;

X_{\max_i} – максимальное («верхнее») значение i -го показателя.

Такое нормирование (2) обеспечит то, что самые плохие, с точки зрения сбыта, показатели будут близки к 0, а самые хорошие – к 1. Таким образом, выбрав веса каждого показателя экспертным путём, можно рассчитать индекс сбыта.

Рассмотрим данную методику оценки эффективности управления системой сбыта на примере российской компании ПАО «Камаз» (табл. 3).

Таблица 3

Показатели эффективности управления системой сбыта ПАО «КАМАЗ», %

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Доля предприятия на рынке	37,85	32,92	31,26
Темп роста рыночной доли	100,00	86,96	82,59
Темп роста прибыли от реализации	100,00	250,76	2,26
Темп прироста дебиторской задолженности	100,00	114,25	135,02
Рентабельность продукции	0,95	2,36	0,02
Рентабельность продаж	1,00	2,08	0,02
Сбытовая ёмкость расходов	3,00	3,99	3,06
Темп прироста (спада) сбытовых расходов	100,00	147,98	114,22
Коэффициент роста (спада) объёма реализации от прироста сбытовых расходов	1,00	0,80	1,04
Рентабельность расходов на маркетинг и сбыт	29,34	54,22	0,58

На основании формулы (12) проведём нормирование показателей. Результаты расчётов представлены в табл. 4.

Так как показатели темпа прироста дебиторской задолженности и сбытовая ёмкость расходов являются дестимуляторами, используем для их нормирования формулу (13):

$$Y_{ij} = \frac{X_{\max_i} - X_{ij}}{X_{\max_i} - X_{\min_i}}, \quad (13)$$

Используя показатели определения доли рынка предприятия на основании формулы (11), был рассчитан индекс доли рынка предприятия (табл. 5). Аналогичным образом, используя показатели определения доходности сбытовой деятельности, был рассчитан индекс доходности сбытовой деятельности.

Таблица 4

Нормированные показатели анализа эффективности управления системой
сбыта
ПАО «КАМАЗ»

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Доля предприятия на рынке	1,00	0,25	0,00
Темп роста рыночной доли	1,00	0,25	0,00
Темп роста прибыли от реализации	0,39	1,00	0,00
Темп прироста дебиторской задолженности	1,00	0,59	0,00
Рентабельность продукции	0,40	1,00	0,00
Рентабельность продаж	0,48	1,00	0,00
Сбытовая ёмкость расходов	1,00	0,00	0,95
Темп прироста (спада) сбытовых расходов	1,00	0,00	0,30
Коэффициент роста (спада) объёма реализации от прироста сбытовых расходов	0,82	0,00	1,00
Рентабельность расходов на маркетинг и сбыт	0,54	1,00	0,00

Так же, используя показатели определения эффективности сбытовых расходов, был рассчитан индекс эффективности сбытовых расходов.

Таблица 5

Индекс устойчивого развития сбытовой деятельности ПАО «КАМАЗ»

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Индекс доли рынка предприятия	1,00	0,25	0,00
Индекс доходности сбытовой деятельности	0,57	0,90	0,00
Индекс эффективности сбытовых расходов	0,84	0,25	0,56
Индекс устойчивого развития сбытовой деятельности	0,79	0,46	0,19

На основании полученных трёх индексов с помощью формулы (11) был рассчитан индекс устойчивого развития сбытовой деятельности (рис. 2).

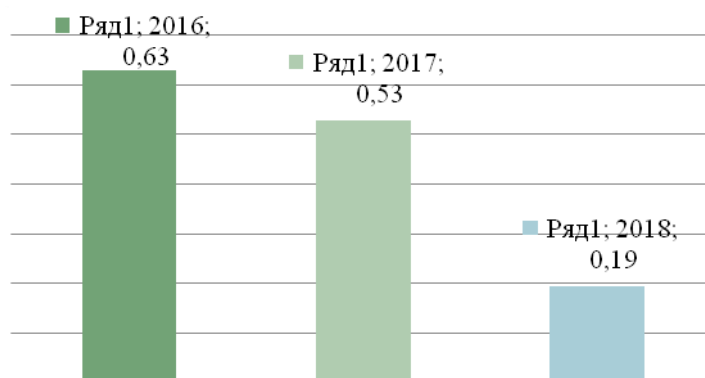


Рис. 2. Динамика индекса устойчивого развития сбытовой деятельности ПАО «Камаз»

Как мы видим, индекс устойчивого развития сбытовой деятельности ПАО «Камаз» снизился, это говорит о негативной тенденции. Руководству предприятия необходимо обратить внимание на управление системой сбыта, которая на протяжении трёх лет ухудшается.

Дальнейшими шагами руководства предприятия должен быть детальный анализ доходности сбытовой деятельности, а именно: анализ работы с клиентами, факторный анализ рентабельности продукции, факторный анализ рентабельности продаж. После чего руководство должно выработать комплекс мероприятий по улучшению доходности сбытовой деятельности.

Выводы. Таким образом, в ходе исследования установлено, что обеспечение эффективности управления маркетинговой сбытовой политикой является одной из особо важных целей в системе маркетинг-менеджмента. Сбыт является неотъемлемым и одним из главных элементов комплекса маркетинга. В связи с чем, эффективность деятельности предприятия или учреждения в условиях рыночной экономики, в целом, зависит, прежде всего, от эффективности управления сбытовой политикой. Обеспечение эффективного управления системой сбыта является обязательным элементом стратегического планирования и управления в направлениях определения доли рынка предприятия или учреждения, определения доходности сбытовой деятельности и определения эффективности сбытовых расходов.

Разработанную систему оценки эффективности сбытовой маркетинговой стратегии предприятия и учреждения могут использовать в своих существующих или вновь внедряемых системах CRM. Управление взаимоотношениями с клиентами (CRM) является концепцией, которая сводится к прибыльному удержанию и привлечению клиентов с помощью реализации клиентоориентированной стратегии на основе информационных технологий. Другими словами, это взаимовыгодное «увязывание» потребностей клиента с возможностями учреждения или предприятия, а не просто увеличение объёма продаж. Данная концепция требует коллегиальной работы на клиента всех функциональных подразделений учреждения.

В ходе исследования нами обобщены три основных подхода к трактовке понятия «сбыт» и сформулировано уточнённое понятие,

отвечающее современным запросам экономики народного хозяйства. Нами разработана и предложена система показателей, состоящая из трёх основных групп и интегрального показателя, для оценки эффективности управления системой сбыта предприятия или учреждения. Данная система показателей позволит каждому предприятию разработать эффективную сбытовую маркетинговую стратегию или откорректировать уже существующую для достижения высокого экономического результата.

Список использованных источников

1. Болт Г. Дж. Практическое руководство по управлению сбытом [текст]: пер. с англ. / научн.ред.Ф.А.Крутиков. – М.: Экономика, 2005. – 271 с.
2. Брух О.О. Теоретичні проблеми збуту продукції сільського господарства / О.О. Брух // Вісник Харківського національного технічного ун-ту сільського господарства ім. П. Василенка: [зб. наук. пр.] / Вип. 112: економічні науки. – Х.: ХНТУСГ, 2011. – С. 140-145.
3. Гаркавенко С.С. Маркетинг: підручник / С.С. Гаркавенко. – 5-те вид., доп. – К.: Лібра, 2007. – 720 с.
4. Завадський Й.С. Менеджмент: Management: т. 1 / Й.С. Завадський. – К.: Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1997. – 543 с.
5. Кардаш В.Я. Маркетингова товарна політика / В.Я. Кардаш. – К.: КНЕУ, 2001. – 240 с.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс / Ф. Котлер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. – 656 с.
7. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. 15-е изд. / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. – СПб.: Питер, 2018. – 848 с.
8. Кус А. Основы маркетингу / А. Кус: [пер. з нім. А.Ф. Павленко, В.П. Пилипчук]. – К.: Нічлава, 1999. – 224 с.
9. Лук'янець Т.І. Маркетингова політика комунікацій: навчальний посібник / Т.І. Лук'янець. – К.: КНЕУ, 2005. – 380 с.
10. Лысенко Е.А. Особенности формирования портфеля маркетинговых сбытовых стратегий сельскохозяйственных предприятий / Е.А. Лысенко // РППЭ. – 2019. – № 2 (100).
11. Надтока Т.Б. Удосконалення збутової політики підприємства коксохімічної промисловості в умовах вступу до СОТ на основі соціального підходу / Т.Б. Надтока, А.Ю. Жигуліна // Вісник Хмельницького національного ун-ту. Економічні науки. – 2009.–№ 5. – Т. 3. – С. 98-102.
12. Романенко Ю.Д. Совершенствование механизма системы сбыта сельхозпродукции / Ю.Д. Романенко // Известия ТСХА. – 2016.–№ 2. – С. 82-94.
13. Старостіна А.О. Промисловий маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підручник / А.О. Старостіна, А.О. Длігач, В.А. Кравченко. – К.: Знання, 2005. – 764 с.
14. Упоров В.А. Совершенствование системы сбыта производственных предприятий как необходимый элемент поддержания

устойчивого развития / В.А. Упоров // Организатор производства. – 2019. – № 1. – С. 81-89.

15. Хлусов В.П. Введение в маркетинг / В.П. Хлусов. – М.: Приор, 1997. – 160 с.

16. Чиндяйкина Н.Н. Исследование практики стимулирования сбыта на предприятии / Н.Н. Чиндяйкина // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – 4-3. – С. 178-182.

17. Яковлев А.А. Сбытовая деятельность торгового предприятия: понятие и сущность / А.А. Яковлев // Управление продажами. – 2009. – № 03 (46). – С. 134-141.

УДК 338.49

ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ: МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

КИРИЕНКО О.Э.,

к.э.н, доцент,

*доцент кафедры менеджмента непродовольственной сферы
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»*

В статье акцентируется внимание на важности всестороннего и качественного анализа состояния отраслей рыночной инфраструктуры на основе системы показателей, позволяющих дать наиболее объективную оценку уровня их развития. Сделан вывод о необходимости использования интегрального показателя, учитывающего особенности институтов инфраструктуры товарного и финансового рынков.

Ключевые слова: рыночная инфраструктура, уровень развития, оценка качества, интегральный показатель.

The article focuses on the importance of a comprehensive and qualitative analysis of the state of the market infrastructure sectors based on a system of indicators that allow us to give the most objective assessment of their development level. It is concluded that it is necessary to use an integrated indicator that takes into account the characteristics of the infrastructure institutions of the commodity and financial markets.

Keywords: market infrastructure, level of development, quality assessment, integral indicator.

Актуальность проблемы. С развитием рыночных отношений возрастает роль рыночной инфраструктуры, которая представлена, прежде всего, институтами, обслуживающими товарный рынок и рынок финансовый. Очевидно, что уровень развития экономики определяется уровнем развития инфраструктуры, и наоборот, существование развитой инфраструктуры объективно возможно в развитой экономике. При этом темпы развития инфраструктуры и рынков, которые она обслуживает, могут не совпадать, что даёт основание рассматривать инфраструктуру как опережающую, синхронную или отстающую. Приведение в соответствие по уровню развития инфраструктуры и обслуживаемых ею рынков, устранение дисбаланса в развитии инфраструктурных элементов невозможно без

постоянного мониторинга состояния и оценки его качества. Отсутствие адекватных инструментов измерения уровня развития рыночной инфраструктуры является серьёзной проблемой её управления.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам оценки состояния и определения эффективности функционирования различных отраслей инфраструктуры и её элементов (институтов) в литературе и на практике уделяется достаточно много внимания. Среди авторов таких работ – Л.В. Путькина, которая предлагает методику оценки уровня развития инфраструктуры предпринимательства [1]; О.Г. Сотникова в своей работе [2] излагает способ оценки эффективности функционирования инфраструктуры предприятия; сущность и оценка социально-экономической эффективности инфраструктуры рынка раскрыта в статье А.С. Шеншина [3]; на необходимость использования интегрального показателя оценки инфраструктуры региона указывает А.Н. Ильченко [4].

При этом важно отметить, что в настоящий момент универсальной методики не существует, не выработаны методы определения эффекта и эффективности инфраструктуры. Одна из причин состоит в существовании множества взглядов по поводу классификации отраслей инфраструктуры, отсутствии главного критерия отнесения отдельных сфер хозяйства к тому или иному виду инфраструктуры, и, соответственно, отсутствует чёткое определение элементов, которые следует включать в инфраструктуру.

Целью статьи является анализ существующих методик и показателей оценки уровня развития инфраструктуры и разработка предложений по их усовершенствованию.

Изложение основного материала исследования. Анализ инфраструктуры проводится разными организациями и с разными целями. Его проводят органы статистики, Министерства экономического развития, другие министерства, организации инфраструктуры и пользователи их услуг. При этом применяемые ими подходы к анализу и оценке инфраструктуры отдельных рынков чаще всего сводятся к характеристике их элементов (объектов инфраструктуры).

Соответственно анализ инфраструктуры финансового рынка представляет собой анализ деятельности коммерческих банков, страховых компаний, фондовых бирж. Иногда этот перечень дополняется негосударственными пенсионными фондами, лизинговыми компаниями и т.д.

Анализ инфраструктуры товарных рынков основывается на анализе деятельности оптово-посреднических предприятий, товарных бирж, ярмарок. На основании полученных оценок принимаются решения по разработке, созданию или развитию объектов инфраструктуры.

В качестве показателей используют: для оценки деятельности бирж – их количество и количество заключённых сделок. Деятельность банковской инфраструктуры оценивают по количеству банков, величине кредитного портфеля и объёму депозитов.

Такой анализ рыночной инфраструктуры представляет собой суть отраслевого подхода и «совершенно не позволяет раскрыть сущность рыночной инфраструктуры, выявить противоречия, обозначить тенденции их

движения и возможности разрешения» [1]. Различия в подходах оценки состояния рыночной инфраструктуры можно проиллюстрировать следующими примерами.

Исследовательская группа инвестиционной компании InfraONE (Россия), основной сферой деятельности которой являются прямые инвестиции в инфраструктуру, рассчитывает интегральный индекс развития инфраструктуры. Оценивая уровень развития инфраструктуры, компания использует показатели, отражающие специфику каждой из подотраслей инфраструктуры (транспортной, энергетической, коммунальной, социальной и телекоммуникационной). Соответственно итоговый индекс состоит из пяти отраслевых, которые вычисляются на основе открытых данных Росстата и профильных ведомств [5].

Богуславский О.В. [6] и ряд других исследователей предлагают для изучения рыночной инфраструктуры использовать метод Беннета, основанный на расчёте интегрального показателя оценки уровня развития инфраструктуры. При этом автор в качестве параметров оценки предлагает использовать достаточно ограниченный перечень показателей, объединённых в несколько групп: первая – количество объектов оптовой и розничной торговли, вторая – транспорт и складское хозяйство, почтовая и курьерская деятельность, третья – информация и телекоммуникации; четвёртая – количество бирж (за исключением фондовых); пятая – образование. Такой подход не позволяет оценить уровень развития отдельных отраслей инфраструктуры, не содержит показателей, характеризующих одну из важнейших составляющих – инфраструктуру финансового рынка. Источником информации являются данные государственных и региональных органов статистики.

Использование натуральных показателей для комплексной оценки инфраструктуры (всех её отраслей) практически невозможно, что обусловлено несоизмеримостью большинства из них. Такой подход применим только к отдельным сегментам инфраструктуры.

Иногда используют нормативные показатели, например, основные фонды производственной инфраструктуры в расчёте на душу населения региона и на численность занятых в базовых отраслях экономики; отношение основных фондов инфраструктуры региона к валовому региональному выпуску и валовому региональному продукту, валовой и чистой продукции промышленности и сельского хозяйства.

Финансовый (стоимостной) вариант оценки сводится в основном к анализу стоимости основных фондов, объёму продаж, объёму инвестиций в отрасль и др.

Информационной базой служат статистические данные, перечень которых достаточно ограничен, что не позволяет дать объективную оценку уровня развития региональной инфраструктуры. Дополняют картину данные отраслевых министерств или самих объектов инфраструктуры.

Результативность функционирования предприятий инфраструктуры выражается показателем эффективности, который представляет собой

отношение результата, достигнутого за счёт оцениваемой инфраструктуры, и затрат общественного труда, необходимых для его получения.

Определение экономической эффективности деятельности отраслей инфраструктуры целесообразно осуществлять на трёх уровнях: в масштабах государства, на уровне региона и на уровне предприятий (организаций) инфраструктурных отраслей. Показатели эффекта и затрат в инфраструктурной деятельности соответствуют уровню определения эффективности.

Общая оценка эффективности складывается из частных оценок конкретных составляющих эффективности, помноженных на их веса, которые выступают в роли оценки значимости той или иной составляющей эффективности. Составляющими эффективности на микроуровне могут быть: финансовый результат деятельности и показатели прибыльности; собственный капитал компании; стоимость объектов инфраструктурного обеспечения; численность работников, занятых в инфраструктурном обеспечении предпринимательства; соответствие качества и разнообразия услуг потребностям рынка и др.

Анализ существующих и предлагаемых различными авторами методик оценки уровня развития рыночной инфраструктуры позволяет сделать следующие выводы: возможность проведения объективной оценки состояния различных инфраструктурных отраслей и отдельных объектов инфраструктуры затруднительно ввиду отсутствия необходимых для этого статистических данных; различия в подходах к оценке, которые касаются методики, набора показателей, состава оцениваемых отраслей и их элементов и др.

Решение указанных проблем связано с необходимостью стандартизации подходов к классификации инфраструктуры по отраслям и, в частности, выделение подотраслей рыночной инфраструктуры и объектов, составляющих их институциональную основу; определения системы показателей, включающей такие, которые обеспечат возможность дать количественную и качественную оценку, оценить возможности и результат деятельности объектов инфраструктуры, их влияние на уровень социально-экономического развития региона.

Так, например, для институтов инфраструктуры товарного и финансового рынков такими могут быть показатели, представленные в табл. 1.

Разнообразие количественных показателей, имеющих различные единицы измерения, невозможность количественно измерить качественные характеристики инфраструктурных отраслей обуславливают необходимость использования интегрального показателя, при расчёте которого используются балльные оценки. С помощью баллов (от -5 до +5) оценивается степень влияния на состояние инфраструктуры каждого из факторов в сформированной системе показателей. Отрицательные значения выбираются в том случае, когда оцениваемый фактор оказывает негативное воздействие, положительный – когда он способствует позитивным изменениям.

Таблица 1

**Система показателей для оценки уровня развития отдельных отраслей
рыночной инфраструктуры (составлено автором)**

Отрасли рыночной инфраструктуры	Показатели возможностей (обеспеченности)	Показатели результативности деятельности
Инфраструктура товарного рынка		
Товарная биржа	<ul style="list-style-type: none"> - количество бирж; - количество посреднических (брокерских) организаций; - нормативно-правовое обеспечение; - наличие и состав биржевой инфраструктуры; - территориальное размещение по регионам 	<ul style="list-style-type: none"> - число участников, в т.ч. постоянных (члены биржи) и клиентов брокерских контор; - регулярность торгов (частота) проведения; - объём заключённых сделок (в стоимостном и натуральном) выражении; - доля биржевого оборота в общем объёме оптового товарооборота региона
Качественные показатели		
<ul style="list-style-type: none"> - форма торгов (публичная или электронная); - виды сделок по срочности с точки зрения возможности прогнозировать цены; - виды сделок по объекту торга (товар, фьючерсный контракт) с точки зрения возможности хеджировать цену товара; - ликвидность заключаемых сделок 		
Инфраструктура финансового рынка		
Коммерческие банки	<ul style="list-style-type: none"> - количество банков, их отделений и филиалов; - нормативно-правовое обеспечение; - банковская инфраструктура; - количество микрофинансовых организаций 	<ul style="list-style-type: none"> - объёмы выданных кредитов (по количеству, видам, в денежном выражении, по видам валют, по субъектам хозяйствования, по срокам); - объёмы средств, размещённых на депозитных счетах (по срокам, валюте и др.); - объёмы других операций (с валютой, ценными бумагами и др.)
Качественные показатели		
<ul style="list-style-type: none"> - перечень видов услуг банков; - современные банковские технологии; - условия кредитования (величина процентной ставки и др.); - комплексный характер обслуживания; - культура обслуживания 		
Страховые компании	<ul style="list-style-type: none"> - количество страховых компаний; - виды страхования; - нормативно-правовое обеспечение; - наличие перестраховщиков 	<ul style="list-style-type: none"> - суммы собранных премий; - суммы выплат по договорам страхования, в т.ч. обязательное страхование, добровольное страхование; - коэффициент выплат; - объёмы сформированных резервов
Качественные показатели		
<ul style="list-style-type: none"> - концентрация страхового рынка; - разнообразие страховых услуг; - современные технологии обслуживания (в т.ч. электронные полисы); - доступность страхования (стоимость страховой услуги) 		

Для перевода всех значений факторов в единую систему измерения устанавливается соответствие определённого балла B_i 10-балльной шкалы соответствия числовому значению показателя.

На основании значений удельного веса фактора F_i и балла соответствия B_i строится интегральный показатель развития каждой из отраслей инфраструктуры (IP_j):

$$IP_j = \sum_{ij} B_i \times F_i^j,$$

Такой подход может быть использован как для оценки отдельных отраслей, так и рыночной инфраструктуры в целом.

Степень влияния развития инфраструктуры на региональное развитие позволяет оценить внешние эффекты функционирования и развития инфраструктуры. Эффекты функционирования инфраструктуры можно подразделить на следующие виды: экономический и социальный, эффект замещения, эффект масштаба, синергетический эффект, мультипликативный эффект [7; 8]. В свою очередь, региональная экономика оказывает влияние на состояние инфраструктуры, обеспечивая её ресурсами (финансовыми, материальными, информационными), создавая правовую основу функционирования, формируя спрос на услуги (рис. 1).



Рис. 1. Взаимовлияние рыночной инфраструктуры и региональной экономики (составлено на основе [7; 8])

Экономический и социальный эффект обеспечивают функционирование региональных рынков, увеличение объёмов производства и рентабельность предприятий, эффективность использования капитальных вложений. Влияние на региональную экономику осуществляется посредством повышения эффективности процессов товарного и денежного обращения, оказания комплекса рыночных услуг хозяйствующим субъектам, создающим благоприятные условия для развития бизнеса. Социальный эффект является результатом функционирования всех подотраслей инфраструктуры, обеспечивающих социально значимые условия для воспроизводства производительных сил общества и повышения качества жизни населения.

Проявление эффекта замещения обусловлено тем, что, во-первых, услуги являются товаром для конечных потребителей; во-вторых, выступают ресурсом при производстве товаров. Принятие решения потребителями инфраструктурных услуг об их приобретении зависит от соотношения цены и качества с возможностью замещения в будущем. Изменение величины спроса на товар (услугу) в результате замещения товаров более дорогих менее дорогими и представляет собой суть эффекта замещения.

Эффект масштаба представляет собой соотношение между изменением объёма используемых ресурсов и изменением соответствующих производственных результатов. Эффект масштаба может быть как положительным, так и отрицательным. Положительным эффект масштаба бывает тогда, когда увеличение затрат сопровождается непропорционально большим ростом выпуска продукции. Отрицательным эффект становится в случае снижения экономической эффективности при увеличении объёма производства. Возникает в условиях, когда по мере увеличения объёма выпускаемой продукции сверх некоторого предела возрастают долговременные средние издержки. Положительный рост масштабов производства для одной отрасли инфраструктуры может быть отрицательным для предприятий другой инфраструктурной отрасли. Данный факт можно объяснить разным уровнем обобществления труда и производства в сферах деятельности, существенно отличающихся трудозатратами и величиной капиталовложений, степенью государственного вмешательства и монополизации инфраструктурной отрасли.

Синергетический эффект рыночной инфраструктуры обусловлен взаимодействием всех её подотраслей. Влияние инфраструктуры на экономику региона усиливается по мере её развития: появления новых рыночных институтов, расширения функций действующих, появления новых форм организации и взаимосвязи с материальным производством.

Влияние региональной рыночной инфраструктуры на экономику региона проявляется и в виде мультипликативного эффекта. Мультипликативный рост региональных производительных сил происходит за счёт создания благоприятной среды развития. Объём ресурсов, необходимых для возникновения мультипликативного эффекта, может быть

значительно снижен за счёт соответствующих технологических решений инфраструктурного обеспечения субъектов экономики региона. Желаемый результат обеспечивается правильным выбором приоритетных направлений развития инфраструктуры и экономики региона, с учётом его экономико-географических особенностей, хозяйственного профиля и т.п. Однозначно можно утверждать: чем выше развитие инфраструктурных отраслей в регионе, тем выше мультипликативный эффект.

Выводы. Уровень обслуживания хозяйствующих субъектов предприятиями и организациями рыночной инфраструктуры является одним из решающих факторов регионального развития. Из сказанного выше следует, что оценка уровня развития инфраструктуры региона должна основываться на результатах комплексного анализа и расчёта результирующего (интегрального) показателя, учитывающего особенности каждой из подотраслей инфраструктуры. При построении методики оценки важно учитывать, что рыночная инфраструктура – это динамично развивающаяся система, уровень развития которой должен соответствовать уровню развития экономики. Этим определяется необходимость внесения изменений в систему показателей по мере развития экономики и меняющихся потребностей к состоянию, темпам и направлениям развития обслуживающих её отраслей инфраструктуры.

Список использованных источников

1. Путькина Л.В. Методика оценки уровня инфраструктуры предпринимательской деятельности / Л.В. Путькина // Nauka-rastudent.ru. – 2016. – № 05 (029) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nauka-rastudent.ru/29/3464/>.

2. Сотникова О.Г. Оценка эффективности функционирования инфраструктуры предприятия / О.Г. Сотникова // Вестник ВолГУ. Серия 3. – 2008. – № 1 (12). – С. 165-170.

3. Шеншин А.С. Социально-экономическая эффективность инфраструктуры рынка: автореф. дис ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Шеншин Александр Сергеевич; ФГБОУ ВПО «Нижегородский гос. ун-т им. Н.И.Лобачевского». – Нижний Новгород, 2012. – 20 с.

4. Ильченко А.Н. Интегральная оценка уровня развития социально-экономической инфраструктуры региона / А.Н. Ильченко, Ма Цзюнь // Современные наукоёмкие технологии. Региональное приложение. – 2012. – № 4 (32) – С. 37-42.

5. Инфраструктура России: индекс развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://infraone.ru/analitika/Index_razvitiia_infrastruktury_Rossii_InfraONE_Research.pdf.

6. Богуславский О.В. Основные подходы к изучению элементов рыночной инфраструктуры в современной экономике и особенности их применения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2011_1_6.

7. Котлярова С.Н. Концептуальные подходы к оценке влияния инфраструктуры на региональное развитие / С.Н. Котлярова // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2012. – № 3 (31) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://eee-region.ru/article/3103/>

8 Агафонов В.А. Задачи развития региональной рыночной инфраструктуры на современном этапе / В.А. Агафонов, А.В. Пиантковский // Региональная экономика. – 2006. – № 3 (30). – С. 17-23.

УДК 65.014:65.012

КАЧЕСТВО УПРАВЛЕНИЯ – ОСНОВА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

КРЕТОВА А.В.,

канд. гос. упр., доцент,

*доцент кафедры менеджмента в производственной сфере
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»*

В статье обоснована роль качества управления как основы функционирования организации в условиях перехода к инновационному типу развития. Выделено дискурсивное поле качества управления организацией в контексте требований инновационной экономики и современной управленческой парадигмы.

Ключевые слова: *инновационная экономика, современная управленческая парадигма, организация, управление, качество управления, дискурсивное поле.*

In the article the role of quality of management as the basis for the functioning of organization in the transition to an innovative type of development is substantiated and the discursive field of the quality of organization's management is defined in the context of the requirements of an innovative economy and modern management paradigm.

Keywords: *innovative economy, modern management paradigm, organization, management, quality of management, discursive field.*

Постановка задачи. Переход общества на новый тип развития связан с формированием инновационной экономики, в которой определяющее значение имеет постоянное генерирование и внедрение знаний и инноваций во всех сферах жизнедеятельности [4; 8; 11]. В связи с этим, на передний план выдвигаются проблемы поиска таких подходов к управлению, которые бы обеспечивали повышение качества производимой продукции, услуг, используемых технологий, качества управления в целом на основе продуцирования и внедрения инноваций для повышения конкурентоспособности, достижения установленных результатов функционирования и устойчивого развития.

Анализ последних исследований и публикаций. В контексте изучения вопросов трансформации управления организацией заслуживают внимания труды М. Свиткина [10], В. Винокурова [1], в которых авторы ставят вопрос о необходимости формирования нового качества управления как основы современной управленческой парадигмы, охватывающего не только обеспечение качества продукции, услуг и отдельных процессов, а и деятельность всей организации в условиях выдвижения новых требований к результативности, усложнения состава стоящих перед ней задач и иных условий. В статье И. Тверской и Л. Саргсян рост качества управления наряду с повышением качества используемых технологий и выпускаемой продукции обозначен как важнейшая задача развития инновационной экономики [11, с. 21], однако основной акцент авторы делают на сертификации систем менеджмента качества, что отражает только часть дискурсивного поля качества управления организацией.

Актуальность. В процессе формирования инновационной экономики объективным условием результативного функционирования и устойчивого развития организации становится качество экономического роста, отражающее меру преобразования ресурсов в результаты деятельности, структуру используемых ресурсов и способы их комбинирования. В свою очередь качество экономического роста организации определяется качеством управления на всех уровнях управленческой иерархии [1, с. 4], что актуализирует необходимость исследования качества управления как основы функционирования организации в условиях перехода к инновационному типу развития.

Цель статьи заключается в обосновании роли качества управления как основы функционирования организации в условиях перехода к инновационному типу развития и выделении дискурсивного поля качества управления организацией в контексте требований инновационной экономики и современной управленческой парадигмы.

Изложение основного материала исследования. Понятие «качество управления» ещё не получило единого определения в научных кругах. Зачастую оно рассматривается в контексте исследования проблем управления качеством с использованием подходов, изложенных в международных стандартах ISO серии 9000 [10, с. 74]. С использованием терминологии стандарта ГОСТ Р ИСО 9000-2015 [3] качество управления можно определить, как степень соответствия совокупности присущих управлению характеристик требованиям (установленным самой организацией или сформированным различными заинтересованными сторонами) [6, с. 107].

По мере развития экономической и управленческой науки в практике хозяйствования появляются новые требования к результативности, системе управления и структуре организации, которые сопровождаются расширением и усложнением состава подлежащих решению задач. Так, переход к инновационному типу развития предполагает придание первостепенного

значения генерированию и внедрению знаний и инноваций на фоне автоматизации и компьютеризации всех сфер производства и управления [4, с. 25], расширение взаимодействия бизнеса, науки и образования для обеспечения оперативной и гибкой реализации нужных в данный момент инноваций [4; 8]. Данные обстоятельства обуславливают необходимость приведения в соответствие с новыми требованиями качества управления за счёт использования передовых подходов, современных методов, инструментов и организационных форм управления.

В контексте современной управленческой парадигмы учёные констатируют необходимость изменения целевой направленности организации (от наращивания объёмов производства до обеспечения высокого качества и удовлетворённости потребностей потребителей) [5, с. 33], переоценки взглядов на ресурсы организации (человек с его компетенциями, умеющий принимать решения, берущий на себя ответственность за достижение результатов, становится главным ресурсом и даёт импульс организационному развитию) [2; 5], повышения требований к принятию и реализации управленческих решений, увеличения гибкости и адаптивности организационных структур и построения новых механизмов формирования активного поведения субъекта управления [2; 9]. Эти требования также должны учитываться организацией для достижения результативного функционирования и устойчивого развития в современных условиях.

На основе охарактеризованных выше требований на рис. 1 определено дискурсивное поле качества управления организацией.

Помимо известных и широко применяемых для совершенствования управления принципов концепции Всеобщего (Тотального) управления качеством и подходов, изложенных в международных стандартах ISO серии 9000, для обеспечения требуемого уровня качества управления целесообразно использовать идеи концепций устойчивого развития, корпоративной устойчивости, корпоративной социальной ответственности, теории стейкхолдеров (заинтересованных сторон).

Эти концепции управления, являясь социально-ориентированными, также включают экономическую и экологическую составляющие, что в полной мере соответствует современным требованиям и тенденциям развития экономики и общества. Кроме того, сегодня действует ряд международных стандартов (например, ISO 26000, SA 8000, ISO 14000 и др.), определяющих принципы и подходы к созданию систем управления данными аспектами деятельности с возможностью их интеграции в существующую систему управления организацией [7, с. 177].

Внедрение в организации указанных выше стандартов обязательно должно сопровождаться обучением персонала, включая руководство всех уровней управленческой иерархии. Это также способствует достижению требуемого уровня качества управления за счёт лучшего понимания целей и согласованности процессов в организации, улучшения обмена информацией между уровнями управления, развития способности работников достигать желаемых результатов.



Рис. 1. Дискурсивное поле качества управления организацией в контексте требований инновационной экономики и современной управленческой парадигмы [авторская разработка]

Выводы. Таким образом, качество управления не только характеризует качество процессов, протекающих в системе управления. Посредством качества управления проявляется степень результативности деятельности организации, степень соответствия установленных целей деятельности и принимаемых решений состоянию внешней среды, выпускаемой продукции, оказываемых услуг – требованиям потребителей, используемых стратегий – действиям и ожиданиям конкурентов, что обеспечивает достижение экономического роста и повышение конкурентоспособности и в совокупности определяет его (качество управления) как основу функционирования организации в условиях формирования инновационной экономики.

Список использованных источников

1. Винокуров В.А. Качество менеджмента – основа современной управленческой парадигмы / В.А. Винокуров // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – № 6. – С. 9-19.
2. Гагарина М.В. Смена парадигмы управления. Подходы к новому пониманию менеджмента, основанные на теории 2с-систем / М.В. Гагарина // Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки. – 2015. – № 2. – С. 71-79.
3. ГОСТ Р ИСО 9000-2015. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь (ISO 9000:2015. Quality management systems – Fundamentals and vocabulary, IDT). – М.: Стандартинформ, 2015. – 96 с.
4. Егорова А.А. Особенности формирования инновационной экономики А.А. Егорова // Вестник Челябинского государственного ун-та. – 2005. – С. 21-26.
5. Королёв В.И. Современная парадигма управления фирмой в контексте мирового опыта / В.И. Королёв // Российский внешнеэкономический вестник. – 2012. – № 5. – С. 30-35.
6. Кротова А.В. Качество управления как фактор устойчивого развития предприятия / А.В. Кротова // Пути повышения эффективности управленческой деятельности органов государственной власти в контексте социально-экономического развития территорий: материалы науч.-практ. конф., 6-7 июня 2017 г. Секция 3: Повышение эффективности управленческой деятельности предприятий ДНР / ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк: ДонАУиГС, 2017. – С. 106-108.
7. Кротова А.В. Социальная ответственность как фактор повышения мотивации персонала предприятий / А.В. Кротова, В. Титаренко // Менеджер. Вестник ДонГУУ. – 2015. – № 4 (74). – С. 174-179.
8. Модебадзе Н.П. Инновационная экономика в свете современных теорий общественного развития / Н.П. Модебадзе, Б. Бифова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2015. – № 10 (82) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/innovatsionnaya-ekonomika-v-svete-sovremennyh-teoriy-obschestvennogo-razvitiya>.
9. Муромцев В.В. Новая парадигма управления в сложных организационных системах (Введение в информационный менеджмент) / В.В. Муромцев // Экономический журнал. – 2013. – № 4 (32). – С. 143-150.
10. Свиткин М. От менеджмента качества – к качеству менеджмента и бизнеса: миф или реальность? / М. Свиткин // Стандарты и качество. – 2004. – № 1. – С. 74.
11. Тверская И.В. Качество управления предприятием – важное стратегическое направление инновационной экономики / И.В. Тверская, Л.А. Саргсян // Электронный научный журнал «Век качества». – 2016. – № 1. – С. 20-28 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.agequal.ru/pdf/2016/116002.pdf>.

КОНЦЕПЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТОРГОВЛИ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Припотень О.А.,
аспирант кафедры маркетинга и менеджмента
ГОУ ВПО «ЛНУ им. Тараса Шевченко»
г. Луганск;

Припотень В.Ю.,
д.э.н., доцент
ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ»
г. Алчевск

В статье рассмотрена концепция государственного регулирования рынка социально ориентированных товаров и услуг. Установлено, что комплексному исследованию рынка социально ориентированных товаров и услуг уделялось недостаточно внимания. Основными принципами при реализации концепции должны выступать: подотчётность и ответственность; предсказуемость; слаженность и последовательность; приспособляемость (способность приспосабливаться), социальная справедливость; принцип прозрачности. Представлен механизм государственного регулирования рынка социально-ориентированных товаров и услуг.

Ключевые слова: концепция, социально-ориентированные товары и услуги, регулирование, цены, механизм, законодательство, институты, мониторинг.

The article considers the concept of state regulation of the market of socially oriented goods and services. It was established that a comprehensive study of the market of socially oriented goods and services was not given enough attention. The main principles in the implementation of the concept should be: accountability and responsibility; predictability; coherence and consistency; adaptability (ability to adapt), social justice; principle of transparency. The mechanism of state regulation of the market of socially oriented goods and services is presented.

Keywords: concept, socially oriented goods and services, regulation, prices, mechanism, legislation, institutions, monitoring.

Постановка задачи. Вопрос по комплексному регулированию рынка социально-ориентированных товаров и услуг всё больше приобретает свою актуальность, поскольку экономические и политические процессы оказывают отрицательное влияние на национальную экономику, вызывая социальную напряжённость в обществе. В то же время ведётся много споров о целесообразности государственного регулирования (в том числе и ценового) рынка социально ориентированных товаров и услуг. Однако перманентное повышение цен на продукты и услуги социального значения имеют негативное влияние на уровень жизни населения и покупательной

способности, общественные настроения, и на социально-экономическое положение государства.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы регулирования рынков исследованы в трудах таких учёных-классиков экономической теории как Кейнс, С.Л. Брю [2], К. Макконел, П. Самуэльсон, А. Смит [4].

Однако, несмотря на исследования отдельных составляющих рынка социально-ориентированных товаров и услуг, целостной концепции государственного регулирования рынка социально ориентированных товаров и услуг в ЛНР не определено. Поэтому этот вопрос остаётся актуальным и требует комплексного исследования.

Цель статьи – разработка и обоснование концепции государственного регулирования рынка социально ориентированных товаров и услуг.

Изложение основного материала. Комплексное регулирование рынка социально ориентированных товаров и услуг не прослеживается как в публикациях учёных, так и на практике. Поскольку одной из главных функций государства является обеспечение надлежащим уровнем жизни населения ЛНР, то его функции через государственного регулятора (Правительство) должны быть направлены на обеспечение благосостояния населения и создания максимально комфортных условий для проживания. Однако существуют формальные прерогативы, которые носят преимущественно декларативный характер и не соответствуют ожиданиям общества. В условиях нестабильности и длительного экономического и политического кризиса прослеживаются такие действия со стороны Правительства, которые рядовые граждане понимают, как непрофессиональные для социально-экономического развития государства. Учитывая вышеизложенное, научного обоснования требует совершенствование механизма государственного регулирования рынка социально ориентированных товаров и услуг.

В механизме регулирования рынка социально ориентированных товаров и услуг сформированы три предметные области влияния на социально ориентированные товары и услуги в ЛНР. Вокруг предметных областей скомпонованы подходы, компоненты и элементы, являющиеся цепной сублимацией влияния на социально ориентированные товары и услуги в ЛНР. Предметные области социально ориентированных товаров и услуг представлены как рынок социально ориентированных товаров и услуг, государственный регулятор и потребительское поведение (рис. 1).

1. Рынок социально ориентированных товаров и услуг представляет собой локальную среду обитания социально ориентированных товаров и услуг, в частности в нём отражены элементы, которые могут быть одновременно как препятствием, так и катализатором положительного влияния на социально ориентированные товары и услуги. В механизме изображены элементы воздействия на локальную среду рынка социально ориентированных товаров и услуг – это модель рынка, характер внедрения социально ориентированных товаров и услуг, категория рынка (его основная

цель существования), предложение и спрос на рынке социально ориентированных товаров и услуг.

2. Поведение потребителя отражает цель существования социально ориентированного товара или услуги. Определяются основные составляющие потребности потребителя в социально ориентированном товаре или услуге. Разграничивается принцип самого выбора потребителя и его реакции на социально-ориентированный товар или услугу. Формируются перманентность социально-экономического базиса, что направляет поведение потребителя к появлению нового социально ориентированного товара или услуги.

3. Государственный регулятор, как предметная область, имеет большое количество экономического и законодательного инструментария, и влияет на ограничение или доступность социально ориентированного товара или услуги.

4. Для корректного формирования качественных, количественных и ценовых характеристик социально ориентированных товаров и услуг должна быть согласованность между тремя предметными областями, что на практике отражается в разработке краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных планов и стратегии органами государственной власти и населением ЛНР [1].

Поэтому крайне необходима разработка и реализация целостного процесса, который должен включать полное взаимодействие всех элементов государственного регулирования рынка социально ориентированных товаров и услуг.

Целью концепции является обоснование теоретико-методологических аспектов государственного регулирования рынка социально ориентированных товаров и услуг в ЛНР.

Объект концепции – процесс государственного регулирования рынка социально ориентированных товаров и услуг в ЛНР.

Предмет концепции – теоретические и прикладные аспекты государственного регулирования рынка социально ориентированных товаров и услуг.

Основными задачами концепции выступают следующие:

- определение терминологического значения регулируемых государством социально ориентированных товаров и услуг как «социально ориентированных товаров и услуг»;

- отражение функциональных регулятивных элементов рынка социально ориентированных товаров и услуг под влиянием государства;

- имплементация видения потребительского поведения в условиях регулирования социально ориентированных товаров и услуг;

- действенность формирования и модернизация технологий инновационной сферы в торгово-экономических отношениях отечественной экономики и привлечения механизмов становления торговых категорий реализации товаров и услуг в ЛНР и за рубежом;

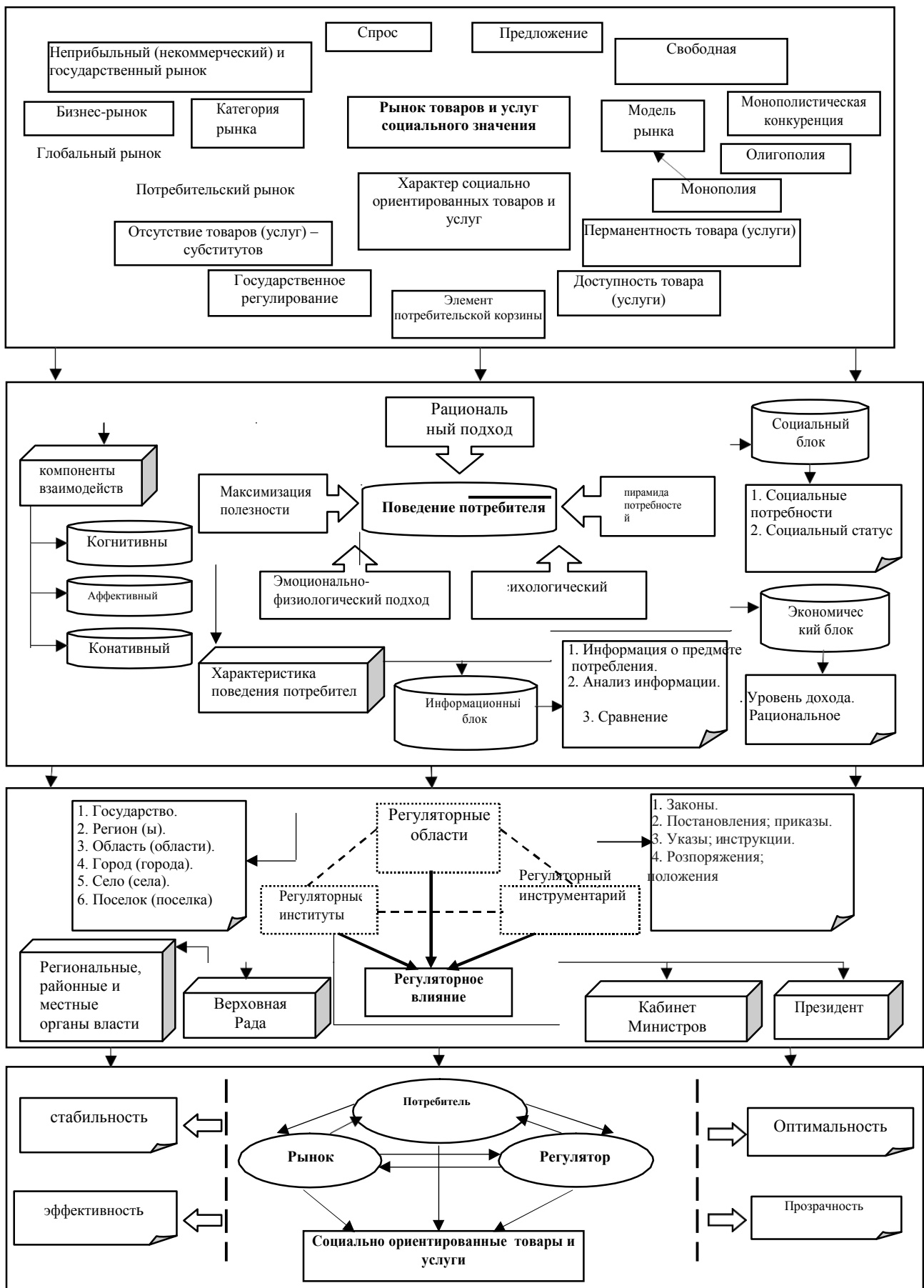


Рис. 1. Механизм государственного регулирования рынка социально ориентированных товаров и услуг

- определение цепи формирования потребительской корзины и её преграды определения в современных экономических реалиях;
- отображение структуры и механизмов естественных монополий в ЛНР; является главным элементом разработки социально ориентированных товаров и услуг отраслей национальной экономики ЛНР;
- эмерджентная составляющая оценки энергетического рынка национальной экономики ЛНР и её формат привлечения к рыночному функционированию;
- выполнение теоретико-методологических исследований в обосновании конкурентной составляющей социально ориентированных товаров и услуг [3];
- качественная составляющая измерения жилищно-коммунальных услуг как социально ориентированной услуги;
- определение регулятивного рычага государства на формирование цен на социально ориентированные товары и услуги;
- определение комплекса мониторингового функционирования социально ориентированных товаров и услуг в национальной экономике ЛНР;
- определить факторную составляющую цены на жилищно-коммунальные услуги как когнитивного моделирования в формате когнитивной карты;
- социальная составляющая формирования цен на социально ориентированные товары и услуги;
- дерегулирование и регуляция регулятивных методов государственных органов на социально ориентированные товары и услуги.

Основными принципами при реализации концепции должны выступать: подотчётность и ответственность; предсказуемость; слаженность и последовательность; приспособляемость (способность приспособляться); социальная справедливость; принцип прозрачности.

Выделены два главных фактора: это социально ориентированные товары и услуги и рынок социально ориентированных товаров и услуг. Социально ориентированные товары и услуги – это элементы первоочередной социальной значимости, регулируются государственными органами. Рынок социально ориентированных товаров и услуг – это система функционирования субъектов и объектов, которая обусловлена наличием социальной ориентированностью товаров и услуг.

Основными компонентными составляющей концепции регулирования рынка социально ориентированных товаров и услуг являются жилищно-коммунальные услуги, продукты питания и отдельные продукты нефтепереработки, что является центральной объективно ориентированной единицей определения концептуального подхода к регулированию социально ориентированных товаров и услуг.

Концептуальный подход, который является частью концепции, включает в себя три составляющих аспекта функционального влияния на

цену социально ориентированных товаров и услуг. К ним относятся социальные аспекты регулирования рынка социально ориентированных товаров и услуг, законодательные аспекты регулирования рынка социально ориентированных товаров и услуг, экономические аспекты регулирования рынка социально ориентированных товаров и услуг. Но формирование этих аспектов происходит под влиянием различных факторов, связанных своей составляющей образования цены на социально ориентированные товары и услуги.

Итак, как уже отмечалось выше, в концепции представлены три составляющих социально ориентированных товаров и услуг. Для каждой из составляющих применяется государственное регулирование (ценовое регулирование, регулирование деятельности отрасли – в некоторых отраслях, которые являются производителями и поставщиками социально ориентированных товаров и услуг, работают естественные монополии). К законодательным аспектам регулирования цены на социально ориентированные товары и услуги следует отнести:

- Конституцию, определяющую права и свободу каждого гражданина ЛНР, и возможности и ограничения государственного аппарата ЛНР;
- законодательные акты, которые являются действенным фактором адаптивности государственного регулятивного механизма под влиянием внутренних и внешних изменений;
- постановления Кабинета Министров ЛНР, которые являются отражением политико-экономического вектора влияния на цену социально ориентированных товаров и услуг.

Особого внимания заслуживает законодательство по регулированию качества продуктов питания, определения норм предоставления и потребления коммунальных услуг, а также качества предоставления коммунальных услуг.

Выводы. Таким образом, построена и обоснована концепция государственного регулирования рынка социально ориентированных товаров и услуг. В результате объяснения концепции установлено, что все участники рынка социально ориентированных товаров и услуг, а именно – институты регулирования, должны согласовывать свои действия, тесно сотрудничать с институтом местного самоуправления. При реализации концепции необходимо обязательно применять механизм привлечения общественности к контролю над деятельностью органов государственной власти по вопросам повышения качества социально ориентированных товаров и услуг и регулирования потребительских цен и тарифов.

Список использованных источников

1. Посохов І.М. Державне регулювання цін на продукцію соціального значення: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 / І.М. Посохов; Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна. – 2009. – 19 с.
2. Покатаєва О.В. Державне регулювання трансформації торговельно-

економічних відносин: інституціональний підхід: монографія / О.В. Покатаєва. – Запоріжжя: Вид-во КПУ, 2009. – 408 с.

3. Пархоменко Л.М. Цінова ситуація та вплив держави на ціноутворення на ринку цукру України. – Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2592>

4. Трохимець О.І. Концептуальні підходи щодо ринку соціально орієнтованих товарів та послуг / О.І. Трохимець // Теоретичні прикладні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Збірник наукових праць. – Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ», 2015. – Вип. 2 (12), Т. 2. – С. 104-111.

УДК 65.01:336.77

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

СТРЕЛЬЦОВ Ю.О.,

*аспирант кафедры финансов и кредита
ГОУ ВПО ЛНР «Луганский национальный университет им. В. Даля»*

В статье рассматриваются базовые составляющие налогового потенциала. Отмечено, что налоговый потенциал непосредственно увязывается с производственным, рыночным и экономическим потенциалами предприятий пищевой промышленности. Сформирована модель формирования налогового потенциала предприятия.

Ключевые слова: *налоговый потенциал, экономический, производственный и рыночный потенциал, пищевая промышленность.*

In the article the basic components of the tax potential. It is noted that the tax potential is directly linked to the production, market and economic potentials of food industry enterprises are discusses. A model for the formation of the tax potential of the enterprise are formed.

Keywords: *tax potential, economic, industrial and market potential, food industry.*

Актуальность. От успешной деятельности предприятий пищевой промышленности зависит продовольственная безопасность государства. За последние годы именно в этой области созданы новые предприятия, которые за короткий срок сформировали свой экономический потенциал. Эти предприятия расположены в разных городах ЛНР, выпускают разнообразные продукты питания, имеют различный правовой статус и формы собственности. По данным Министерства промышленности и торговли Луганской Народной Республики отмечено, что в настоящий момент предприятия пищевой промышленности ЛНР загружены на 20-30%. Выход на рынок РФ даёт возможность увеличить реализацию

продукции в 3 раза. Среди основных проблемных вопросов данной отрасли можно выделить: поставка сырья, неконкурентоспособность продукции на рынке РФ, отсутствие сертификатов РФ, наполняемость рынка Республики аналогичной продукцией из РФ, Республики Беларусь и др. Пищевая промышленность Луганской Народной Республики в общем объёме производства занимает около 54,5%. Всего работающих предприятий в отрасли – 59 [1]. Кроме этого, именно данные предприятия обеспечивают пополнение бюджетов различных уровней за счёт налоговых выплат. Понимая проблемы в отрасли, уровень экономического потенциала предприятий можно и прогнозировать налоговый потенциал отрасли как взаимосвязанные элементы.

Анализ последних исследований. Проблемам определения налогового потенциала предприятий в различной сфере хозяйствования посвящено множество трудов отечественных учёных: Залуцкой Н.М. [2], Литвиновой В.В. [3], Полянской Н.М. [4], Агузарова Ф.С. [5], Гончаренко Л.И., Малис Н.И. [6], Истомина Н.А., Котельникова М.В. [7], Горшковой Н.В. [8]. Однако большинство исследований ориентировано на изучение налогового потенциала регионов, очень редко рассматривается отраслевой принцип, особенно в регионах, где прослеживается приоритетность в развитии отраслей. Кроме этого, исследователями не учитываются кризисные явления, которые проявляются в условиях, когда государство имеет особый статус и большинство предприятий не имеет возможности свободно расширять свои рынки сбыта.

Целью статьи является рассмотрение теоретических подходов к определению налогового потенциала на основе оценки экономического потенциала предприятий пищевой промышленности в условиях проявления кризисных явлений.

Изложение основного материала. За январь-февраль 2018 года по сравнению с аналогичным периодом 2017 года производство колбасных изделий в ЛНР увеличилось на 10%, молока обработанного – на 20%, муки – на 20%. В Министерстве сельского хозяйства и продовольствия ЛНР отметили, что производство макаронных изделий увеличилось в 5,4 раза, крупяных – в 1,7 раза, печенья сладкого и вафель – в 3,1 раза, а напитков безалкогольных – в 2,8 раза [9]. В контексте вышеизложенного отмечен и тот факт, что по другим отраслям выпуск продукции предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности за данный период сохранился на уровне минувшего года, что в полной мере удовлетворяет потребительский спрос населения

Такие успехи предприятий пищевой промышленности особенно ощутимы на фоне неэффективной деятельности органов государственной власти в части ведения протекционистской политики. Причину такого положения дел следует искать в непоследовательности реформ, отсутствии чёткой цели реформирования государственного сектора.

Соответственно сокращение рынка сбыта произошло уже в 2015 году, то есть предприятия пищевой промышленности на сегодняшний день имеют значительный экономический потенциал, который непосредственно необходимо увязывать с налоговым. Можно согласиться с мнением Гончаренко Л.И., Малис Н.И. [6], Истомина Н.А., Котельникова М.В. [7], что экономические реформы в государстве должны осуществляться через специальные организационно-экономические структуры ведения хозяйственной деятельности, которые способны (по своей функциональной сущности, структуре, организации) найти (аккумулировать) средства и интегрировать предприятия в самодостаточные хозяйственные системы, а, следовательно, возродить собственное производство. Именно в этом должна заключаться роль двух министерств: сельского хозяйства и продовольствия, а также промышленности и торговли ЛНР.

На наш взгляд, целью реформирования предприятий пищевой промышленности должно стать восстановление и наращивание их экономического потенциала. Для этого на уровне государства эта отрасль, как составная модели инновационного развития, должна стать приоритетной наряду с отраслями, которые производят знания (научно-исследовательские институты, например, Луганский аграрный университет). На уровне предприятий необходимо выработать соответствующие теоретические подходы к формированию экономического потенциала, для чего предложить адекватные методики оценки эффективности его использования.

В свою очередь, внедрение налогового метода извлечения государством доли стоимости валового национального продукта для удовлетворения общественно важных потребностей стало важной составляющей процесса трансформации системы экономических отношений в 2014 году в период военно-политического конфликта. Объективная необходимость кардинального изменения механизма формирования доходной базы бюджета ЛНР обусловлена реформированием отношений собственности, становлением и преобладанием государственного сектора экономики, соответствующим разграничением финансовых ресурсов государства и субъектов хозяйствования. В новой ситуации применения прямого вмешательства государства в распределение результатов деятельности экономических субъектов, присущее директивно-плановой экономике с доминированием государственной формы собственности, пока невозможно, а потому предпочтение должно отдаваться косвенным методам и, прежде всего, налоговым.

Важно отметить, что выбор налогового метода регулирования экономических отношений между государством, юридическими и физическими лицами при смешанной форме хозяйствования не является

случайным. Эффективность использования налогов как основного источника доходов государства подтверждается многовековой практикой разных стран мира.

Изучение истории налогообложения свидетельствует, что возникновение и существование налогов связано именно с необходимостью наполнения государственной казны. Вместе с тем, в течение длительного времени налоги рассматривались лишь как временное средство, используемое государством при чрезвычайных обстоятельствах. В постоянный источник государственных доходов налоги превратились только в период становления буржуазного государства. В связи с этим возникла необходимость теоретического обоснования налогов и определения роли и места налогов в общественной жизни.

Становление теории налогообложения состоялось в рамках классической экономической школы, представители которой исходили из признания автономного характера рыночного равновесия и автоматического её достижения, а потому отстаивали идею невмешательства государства в экономику.

Так, А. Смит, в целом не отрицая необходимость налогов, ограничивал их объём удовлетворением потребностей государства только на финансирование «...расходов на общественную оборону и на поддержание достоинства верховной власти...» [10]. Вместе с тем, он доказывал, что изъятие налогов сдерживает развитие производительных сил общества. В соответствии с этим А. Смит при обосновании принципов налогообложения приоритетными считал интересы налогоплательщиков, а не интересы государства. Д. Рикардо, следуя аналогичным взглядам, подчёркивал, что «...нет налогов, которые не тормозили бы накопление, поскольку нет ни одного налога, который не вредил бы производству...» [11].

Таким образом, вклад классической экономической школы в развитие теории налогообложения заключается, во-первых, в признании общественного назначения налогов как источника доходов государства, а во-вторых, в обосновании необходимости соблюдения в налогообложении принципа справедливости как предпосылки формирования благоприятной среды для развития предпринимательской деятельности. Эти идеи сохраняют свою актуальность и сейчас, особенно для стран с неопределённым статусом и проявлением кризисных явлений, где происходят процессы возрождения частного предпринимательства.

Принципиально новый подход к определению научных принципов налогообложения был предложен в XIX веке немецким экономистом А. Вагнером. В отличие от А. Смита он доказывал приоритетность интересов государства как выразителя общественно важных потребностей. При этом он не исключил и необходимость учёта интересов налогоплательщиков при развитии системы налогообложения. Тем самым,

на повестку дня впервые была поставлена проблема согласования интересов всех субъектов налоговых отношений.

Отличие позиции А. Вагнера, как последователя теории коллективных потребностей, заключается также в том, что он не только дополнил, но и на новых концептуальных основах систематизировал известные принципы налогообложения. На первое место в этой системе поставлены финансовые принципы достаточности и эластичности обложения, что позволило подчеркнуть главное – фискальное назначение налогов. Согласно концепции А.Вагнера, достаточность поступления средств для финансирования бюджетных назначений обеспечивается определённой комбинацией совокупности налогов, имеющих разный уровень эластичности. Благодаря этому налоговая система приобретает гибкость, поскольку государство в случае чрезвычайной необходимости через корректировки состава налогов и ставок налогообложения всегда может привлечь в бюджет дополнительные средства [12].

Выводы А. Вагнера отвечали реалиям социально-экономического развития конца XIX – начала XX века, связанные с расширением функций государства и соответствующим ростом её фискальных потребностей. Вместе с тем, существующие на то время формы налогообложения, среди которых преобладали косвенные налоги, не только исчерпали свой фискальный ресурс, но и превратились в источник усиления социальной напряжённости в обществе.

Уровень экономического развития, достаточный для проведения налоговых реформ, был достигнут большинством стран Европы и США лишь в начале XX столетия. Особенности реформирования налоговых систем в 20-е годы стал учёт основных достижений налоговой теории, в частности, научных принципов налогообложения, а также направленность на повышение фискального значения прямых налогов путём внедрения принципиально новой конструкции индивидуального подоходного налога и распространение налогов на собственность.

При рассмотрении налогового потенциала в рамках исследований [2-4] важно учитывать экономический потенциал предприятий пищевой промышленности в ЛНР. Для чего обозначим последовательность действий в данном исследовании:

- анализ теоретических основ сути понятия «потенциал»;
- формирование экономического потенциала предприятия;
- особенности определения налогового потенциала предприятий пищевой промышленности.

В этимологическом контексте слово «потенциал» имеет латинское происхождение и означает «скрытые возможности». Словари иностранных слов толкуют его, как «мощь, силу» [13]. Большая Советская энциклопедия потенциал определяет как «...средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могут быть мобилизованными,

задействованными, использованными для достижения определённых целей, осуществления плана; решения любой задачи; возможности отдельного лица, общества, государства в определённой области...» [14].

Толковый словарь обозначает потенциал как «...имеющиеся у экономического субъекта ресурсы, их оптимальная структура и умение рационально их использовать для достижения поставленной цели...» [15]. В отечественной экономической литературе встречаются категории «потенциал» в отношении страны, региона, предприятия, некоторые авторы отдельно выделяют потенциал предприятия: «производственный потенциал», «налоговый потенциал», «экспортный потенциал», «рыночный потенциал», «экономический потенциал», вкладывая при их трактовке разный смысл.

Так, Перерва О.Л. отождествляет категории «потенциал предприятия» и «экономический потенциал» подчёркивая, что его величина определяется размерами и структурной комбинацией производственных и внепроизводственных ресурсов [16]. Можно согласиться с позицией этого автора о том, что категория «потенциал предприятия» является достаточно абстрактной, поскольку не только не даёт возможности точно и обоснованно осуществлять его оценку, но и почти полностью совпадает с категорией «потенциал», в то же время категория «производственный потенциал предприятия» сужает сущность первой.

Исследуя категорию экономического потенциала предприятия, Волкова Е.В. [17] характеризует экономический потенциал, как совокупную способность осуществлять производственную деятельность, направленную на достижение максимально возможного финансового результата при условии обеспечения высокой степени финансовой устойчивости и платёжеспособности.

Материальной основой экономического потенциала являются финансовые ресурсы, отражённые в балансе предприятия, а величина экономического потенциала является результатом их совокупных усилий, выраженных потенциальной прибылью, остающейся в распоряжении предприятия.

Производственный потенциал предприятия является базовым уровнем модели формирования экономического потенциала. Он показывает способность производственной системы производить материальные блага, используя имеющиеся ресурсы, и должен быть интегральной характеристикой ресурсного обеспечения предприятия.

Поскольку главное назначение производственного потенциала предприятия сводится к образованию новых ценностей, а его элементы должны целенаправленно адаптироваться к требованиям изготавливаемой продукции, то своё назначение он сможет выполнить

только в том случае, когда принятая им натуральная форма и количественное соотношение его элементов сделают его способным функционировать как образовательная и дополнительная стоимость. То есть когда содержание и характеристики элементов производственного потенциала соответствуют и определяются параметрами изготавливаемой продукции.

Четырёхуровневая модель формирования налогового потенциала представлена на рис. 1.

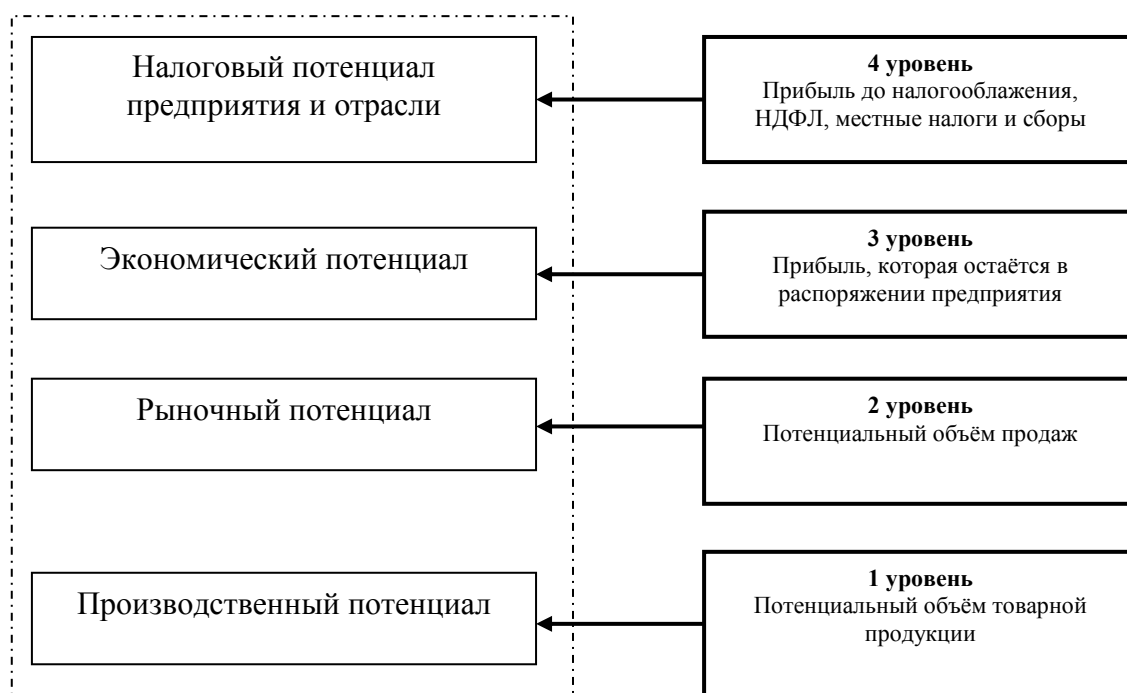


Рис. 1. Модель формирования налогового потенциала предприятия

Вторым уровнем является рыночный потенциал. Именно через него можно оценить эффективность использования базового производственного потенциала. Это понятие шире и выступает как обобщённая оценка конкурентоспособности продукции и услуг производственной инфраструктуры. Рыночный потенциал можно представить как совокупную возможность производственного потенциала и уровня его деловой активности в условиях переменной рыночной среды удовлетворять потребности рынка в определённом объёме материальных благ и услуг, он показывает максимально возможный объём реализации при заданном уровне обеспеченности ресурсами. Нами разделяется точка зрения Зурина М.В. [18], что рыночный потенциал является функцией аналитического (управленческая деятельность, в том числе интеллектуальный капитал), производственного и коммуникативного потенциалов, однако считаем, что выделять маркетинговый потенциал не целесообразно, поскольку он является составляющей рыночного потенциала.

Третьим уровнем является экономический потенциал, который можно оценить через капитализацию дохода путём расчёта текущей стоимости чистой прибыли, который предполагается получить в будущем.

Четвёртым уровнем будет формироваться налоговый потенциал, который оценивается уже с позиции государственных фискальных органов для обеспечения развития государства и принятия соответствующих стимулирующих мер для развития данной отрасли и совокупности предприятий.

Исходя из вышеизложенного, формирование налогового потенциала предприятия должно происходить по следующей последовательности:

На базовом (первом) уровне:

1. Формирование основных производственных фондов и оборотных средств.
2. Формирование промышленно-производственного персонала, управленческих кадров.
3. Формирование производственных процессов с использованием инновационных технологий.
4. Формирование системы управления себестоимостью.
5. Формирование системы информационного обеспечения.

На втором уровне:

1. Маркетинговая среда (объёмы рынка и доля рынка).
2. Конкурентоспособность (рейтинг).
3. Товарные знаки, бренды, деловая репутация, наличие постоянных покупателей.
4. Аналитическая деятельность.
5. Коммуникативная деятельность.

На третьем уровне:

1. Прогноз будущих денежных потоков (объёмы реализации).
2. Прогноз будущих расходов.
3. Прогноз чистой прибыли.

На четвёртом уровне:

1. Формирование налоговой нагрузки.
2. Контроль минимальной заработной платы.
3. Расчёт плановых поступлений в бюджеты различных уровней от предприятий пищевой промышленности.

Именно третий уровень со своими оценочными показателями и должен показать эффективность использования производственного и рыночного потенциала в будущем, поскольку иллюстрируют способность этих потенциалов генерировать денежные потоки чистой прибыли в будущем, что и будет характеризовать величину экономического потенциала, которая через капитализацию будущих доходов определяет в целом потенциальную оценку бизнеса.

Выводы. Рынок является источником формирования рыночного потенциала для многих предприятий пищевой промышленности. Для наращивания рыночного потенциала конкретное предприятие пищевой промышленности должно иметь надлежащий производственный потенциал, высококвалифицированные кадры, способные провести исследования рынка и возможности конкурентов, на основе чего строить стратегию и осуществлять соответствующие действия, чтобы их усилия дали обозримый результат в виде растущей доли рынка, расширение базы потребителей и тому подобное. Но и это не является главной целью. Только при условии формирования гибкого производственного потенциала, способного быстро и с наименьшими инвестициями воспринимать инновационные технологии, быстро выпускать новые конкурентные товары с себестоимостью ниже себестоимости конкурентов, можно получить чистые денежные потоки и наращивать экономический потенциал.

Список использованных источников

1. Проблемные вопросы и перспективы пищевой промышленности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minpromlnr.su/main.php?article&deystvie=2&idnews=745>.
2. Залуцкая Н.М. Налоговый потенциал как фактор территориального развития / Н.М. Залуцкая // Вестник Бурятского государственного ун-та. – № 2. – 2012. – С. 44-47.
3. Литвинова В.В. Налоговый потенциал территории и его оценка / В.В. Литвинова // Иннов: электронный научный журнал. – 2017. – С. 1-14.
4. Полянская Л.М. Налоговые доходы и налоговый потенциал региона Л.М. Полянская // Вестник Бурятского государственного ун-та. Экономика и менеджмент. – № 1. – 2014. – С. 92-100.
5. Агузарова Ф.С. Роль региональных и местных налогов в формировании доходов консолидированных бюджетов субъектов россии / Ф.С. Агузарова // Региональная экономика: теория и практика. – Т. 16. – № 2. – 2018. – С. 323-324.
6. Гончаренко Л.И. Налоговая политика государства: нужна ли смена модели в условиях современного экономического кризиса? / Л.И. Гончаренко, Н.И. Малис // Экономика. Налоги. Право. – 2015. – № 3. – С. 152-156 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/nalogovaya-politika-gosudarstva-nuzhna-li-smena-modeli-v-usloviyah-sovremennogo-ekonomicheskogo-krizisa>.
7. Истомина Н.А. Вопросы теории и практики прогнозирования налоговых доходов на региональном уровне / Н.А. Истомина, М.В. Котельникова // Экономика региона. 2009. – № 2. – С. 236-240 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/voprosy-teorii-i-praktiki-prognozirovaniya-nalogovyh-dohodov-na-regionalnom-urovne>.

8. Горшкова Н.В. Методические подходы к оценке налогового потенциала региона на примере Волгоградской и Ростовской областей / Н.В. Горшкова // Вестник Волгоградского гос. ун-та. Серия 3. – 2016. – № 2 (35). – С. 90-102.
9. В 2018 году предприятия пищевой промышленности ЛНР увеличили объёмы производства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://miaistok.su/v-2018-godu-predpriyatiya-pishhevoj-promyshlennosti-lnr-velichili-obyomu-proizvodstva/>.
10. Принципы налогообложения А. Смита [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.abc-people.com/typework/economy/tax4.htm>.
11. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ek-lit.narod.ru/ricsod.htm>.
12. Налоговые принципы Вагнера [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://economics.studio/ekonomicheskie-voprosyi-obschiie/nalogovyie-printsipyi-vagnera-41983.html>.
13. Реанович Е.А. Смысловое значение понятия «потенциал» / Е.А. Реанович // Международный научно-исследовательский журнал. – № 7 (7). – 2012. – С. 14-15 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://research-journal.org/economical/smyslovye-znachenie-ponyatiya-potencial/>.
14. Большая советская энциклопедия (БСЭ) [Электронный ресурс]: 30 т. на трех CD. – М.: Бол. Рос. энцикл., 2003.
15. Толковый словарь русского языка: около 30 000 слов / под ред. Д.Н. Ушакова. – М.: АСТ, 2008. – 1054 с.
16. Перерва О.Л. Экономика и управление инновационными процессами на промышленном предприятии: теория, методология, практика: [монография] О.Л. Перерва. – М.: МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2011. – 280 с.
17. Волкова Е.В. Экономический потенциал: сущность, классификация и структура / Е.В. Волкова // Проблемы экономики. – 2014. – С. 24-33.
18. Зурин М.В. Сущность рыночного потенциала предприятия / М.В. Зурин // Вестник Российского экономического ун-та им. Г.В. Плеханова. – № 6. – 2013. – С. 84-89.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

ТАРАСОВА Е.В.,

к.э.н., доцент,

доцент кафедры менеджмента непроизводственной сферы

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»;

РЕЗНИЧЕНКО Е.А.,

магистр кафедры

менеджмента непроизводственной сферы

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

В статье рассмотрены проблемные аспекты практической реализации и обеспечения функционирования системы межбюджетных отношений в рамках стимулирования и поддержки социально-экономического развития административно-территориальных единиц различных уровней. Предложена концептуальная модель организации межбюджетных отношений и определены приоритетные направления развития межбюджетных отношений в Донецкой Народной Республике.

Ключевые слова: *межбюджетные отношения, концептуальная модель, механизм, система управления.*

The article considers the problematic aspects of the practical implementation and ensuring the functioning of the system of intergovernmental relations within the framework of stimulating and supporting the socio-economic development of administrative-territorial units of various levels. A conceptual model of the organization of intergovernmental relations is proposed and priority directions for the development of intergovernmental relations in the Donetsk People's Republic are identified.

Keywords: *inter-budget relations, conceptual model, mechanism, management system.*

Постановка задачи. Межбюджетные отношения выступают одним из ключевых механизмов государства для обеспечения стабилизации и стимулирования социально-экономического развития региона в целом и административно-территориальных единиц в частности. Этот механизм реализуется через систему форм, методов, моделей, инструментов, правовых и институциональных структур формирования и реализации межбюджетных отношений.

Основной задачей системы межбюджетных отношений является обеспечение бюджетной ответственности, экономической эффективности и социальной справедливости развития государства, а также предоставление максимально равных и качественных общественных услуг, гарантированных государством.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию проблематики совершенствования системы межбюджетных отношений, финансовых аспектов функционирования территориальных единиц, усиления

финансовой самостоятельности местных бюджетов и т.п. посвящены труды многих отечественных учёных и практиков, а именно: Н. Московцев [1], М. Владыка [2], Р. Рыбакова [3], Д. Завьялов [4], А. Буряченко [5]. Несмотря на повышенное внимание к вопросам финансового обеспечения территориально-административных единиц, отдельные аспекты межбюджетных отношений в контексте достижения их финансовой состоятельности в условиях финансовой децентрализации требуют дополнительного изучения.

Целью написания статьи является развитие теоретических положений и практических рекомендаций по повышению эффективности организации и регулирования межбюджетных отношений в рамках стимулирования и поддержки социально-экономического развития административно-территориальных единиц различных уровней.

Изложение основного материала. В современных условиях развития экономики возникает необходимость формирования эффективного механизма организации межбюджетных отношений, построенного на основе расширения финансовой автономии местных бюджетов, повышение уровня их доходности и увеличение полномочий органов местного самоуправления для развития финансовой обеспеченности территориально-административных единиц.

Модель организации межбюджетных отношений должна формироваться под влиянием и на основе децентрализации, которая предусматривает:

- учёт интересов органов местного самоуправления и территориально-административных единиц;
- чёткое разграничение полномочий между уровнями управления;
- предоставление на местный уровень финансовых ресурсов для реализации их полномочий.

Эффективный механизм организации межбюджетных отношений должен базироваться на основе достижения следующих целей:

- содействие и стимулирование социально-экономического развития административно-территориальных единиц различных уровней и обеспечения эффективного использования органами местного самоуправления внутреннего потенциала территорий;

- учёт интересов местных органов власти и органов местного самоуправления;

- формирование на основе оценки фактического уровня социального и экономического развития административно-территориальных единиц и учёта их потенциальных возможностей.

Механизм организации межбюджетных отношений – это система, которая включает совокупность инструментов, методов и рычагов, посредством применения которых обеспечивается целенаправленное финансовое упорядочение межбюджетных отношений с целью устранения вертикальных и горизонтальных дисбалансов финансового обеспечения

развития и стимулирования органов местного самоуправления к эффективному использованию экономического потенциала территорий [1].

Механизм организации межбюджетных отношений характеризуется наличием особенностей, которые, во-первых, определяются в соответствии с основными целями его развития, во-вторых, формируются на основе взаимодействия и необходимости учёта интересов бюджетов различных уровней, и, следовательно, взаимосвязи интересов государства, регионов и территориально-административных единиц.

Концептуальная модель организации межбюджетных отношений представлена на рис. 1. В модели представлены цель, задачи, инструменты и методы, позволяющие решить вопрос развития бюджетной системы государства, которые связаны с образованием и распределением полномочий и финансовых потоков между бюджетами разных уровней. При этом формирование механизма организации межбюджетных отношений должно быть ориентированным на перспективу потенциальной финансовой и экономической состоятельности и самодостаточности территориальных общин.

Механизм организации межбюджетных отношений главным образом базируется на принципе сбалансированности бюджетов и выравнивании финансовых возможностей на различных уровнях управления. Однако в современных условиях финансовой децентрализации он требует усовершенствования в направлении эффективной реализации стимулирующей и контрольной функций [2].

Основными предпосылками усовершенствования механизма организации межбюджетных отношений являются:

- обеспечение эффективной реализации функции выравнивания;
- снижение уровня дифференциации бюджетной обеспеченности административно-территориальных образований;
- сбалансирование доходных источников и расходных полномочий органов местного самоуправления;
- стимулирование социально-экономического развития территорий;
- повышение уровня финансовой автономии и возможностей местных бюджетов;
- предоставление целевых межбюджетных трансфертов инвестиционного характера;
- контроль использования бюджетных ресурсов;
- обеспечение постоянного мониторинга качества предоставления общественных услуг и эффективности использования бюджетных средств с соблюдением всех законодательных требований.

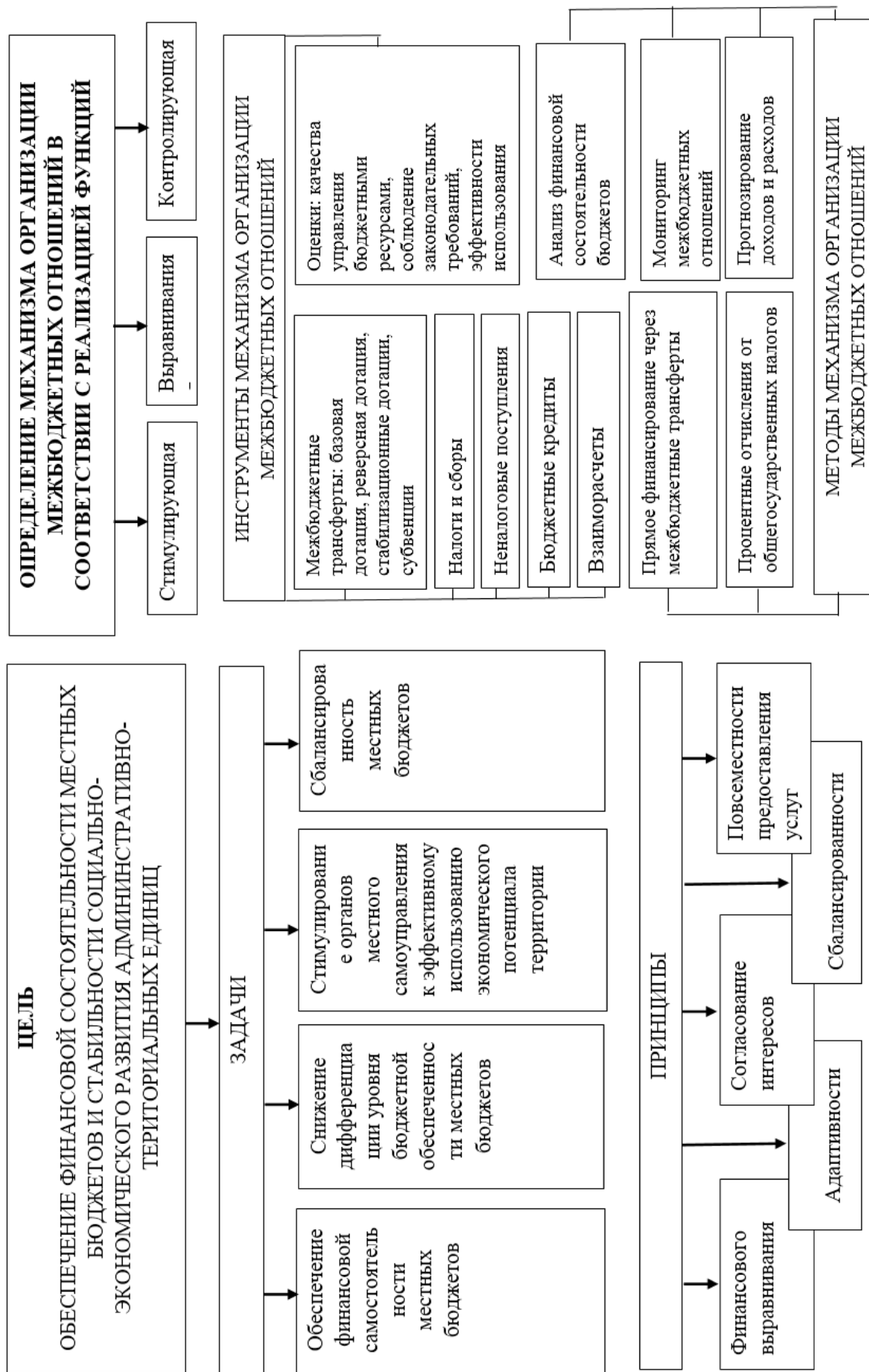


Рис. 1. Концептуальная модель организации межбюджетных отношений

Следует отметить, что формирование механизма организации межбюджетных отношений на основе децентрализации, которая предусматривает расширение финансово-бюджетной автономии местного самоуправления, не означает устранение роли и места государственной финансовой поддержки в развитии территориально-административных единиц.

Совершенствование и прагматизация механизма организации межбюджетных отношений предусматривает общую ответственность государства и власти на разных уровнях управления в рамках развития территорий и их финансовой состоятельности и, как результат, – самодостаточность.

Финансовый ресурс в условиях децентрализации должен передаваться объединённым территориально-административным единицам, которые являются организационно и бюджетно-способными обеспечить своё социально-экономическое развитие в объёмах, достаточных для реализации возложенных на них полномочий.

Следовательно, рационализация механизма организации межбюджетных отношений должна предусматривать:

- переход от организации межбюджетных отношений на основе бюджетной обеспеченности до норматива «социальная обеспеченность». При определении финансовых потребностей общества в основе вычисления должен лежать принцип всеобщности обеспечения населения общественными благами соответствующего качества, что даёт возможность обновления процедуры бюджетного выравнивания, и, в частности, использование инструментов горизонтального выравнивания между бюджетами одного уровня;

- установление прямых межбюджетных отношений между республиканским бюджетом и местными бюджетами;

- полное урегулирование вопроса выполнения на местном уровне делегированных государством полномочий. Данный вопрос находится в фазе активного обсуждения, однако на сегодняшний день ещё нет единого подхода к его решению и устойчивости существования чётко определённых полномочий органов местного самоуправления, что в первую очередь осложняется отсутствием законодательной базы об органах местного самоуправления;

- обеспечение финансирования полномочий органов местного самоуправления, делегированные государством, за счёт переданных из республиканского бюджета финансовых ресурсов, достижения финансирования проектов местного значения за счёт собственных доходов местных бюджетов;

- формирование стратегий регионального развития и их финансирования [3].

Влияние механизма организации межбюджетных отношений на бюджетную систему в целом и различные аспекты социальной и

экономической жизни имеет качественную и количественную определённость. Количественная – характеризуется объёмами финансовых ресурсов, которые распределяются и перераспределяются между бюджетами разных уровней.

Качественная определённость характеризуется особенностями и характером такого перераспределения, в частности, выбором соответствующих инструментов и способов аккумуляирования ресурсов, их перераспределения между бюджетами разных уровней и определение условий, согласно которым финансовые ресурсы направляются в соответствующие бюджеты.

Концептуальная модель организации межбюджетных отношений отличается своими принципами (адаптивности, финансового выравнивания, вездесущности предоставления общественных услуг, согласования интересов всех субъектов межбюджетных отношений и сбалансированности доходной и расходной частей бюджетов), методами и функциями.

Модель призвана обеспечить системность информации об объекте и предмете исследования и предполагает комплексность их исследования. При этом само выполнение всех функций является основным аспектом формирования эффективного механизма организации межбюджетных отношений в условиях децентрализации в Донецкой Народной Республике [4].

На протяжении всего периода развития системы межбюджетных трансфертов и их организации в Донецкой Народной Республике основное внимание уделялось реализации функции выравнивания. Система межбюджетных отношений была ориентирована на выравнивание социальной и финансовой состоятельности развития регионов и административно-территориальных формирований всех уровней.

Эффективная организация межбюджетных отношений в направлении выравнивания должна создаваться на основе формирования стимулов местных органов власти и органов местного самоуправления к эффективному использованию финансового и экономического потенциалов территорий и активной деятельности в поиске дополнительных резервов наращивания доходов местных бюджетов.

Следует отметить, что стабильность предоставления финансовых ресурсов особенно важна для каждого города в регионе и каждой территориально-административной единицы. Однако распределение бюджетных средств с целью выравнивания финансовых возможностей местных бюджетов должно осуществляться на основе оценки качества управления бюджетными средствами и уровня использования экономического потенциала территорий, что будет способствовать стимулированию органов местного самоуправления к развитию территорий [5].

Дополнительные финансовые ресурсы в виде дотаций должны предоставляться при условии, когда собственные доходы местных бюджетов значительно ниже минимального уровня расходов.

В случае, когда местные бюджеты неэффективно используют предоставленные им инструменты увеличения доходов, должны получать межбюджетные трансферты, объёмы которых следует корректировать в соответствии с оценкой качества использования бюджетных ресурсов и уровня использования экономического потенциала территорий.

Такая трансфертная политика – залог стимулирования к саморазвитию, объединения в условиях создания финансово состоятельных административно-территориальных формирований и обеспечения эффективного использования экономического потенциала. Механизм организации предоставления межбюджетных трансфертов предполагает реализацию функции выравнивания, контрольной и стимулирующей функций. Основным способом обеспечения стимулирующей функции механизма организации межбюджетных отношений является превращение местных бюджетов в эффективный и действенный инструмент развития экономики.

Отдельным аспектом обеспечения реализации стимулирующей функции механизма организации межбюджетных отношений является развитие и привлечение инвесторов на местный уровень. Для активизации этой задачи необходимо формирование условий для привлечения инвестиционных ресурсов, в частности:

- развитие местных фондов регионального развития;
- обеспечение благоприятного климата на уровне правового регулирования и влияния контролирующих органов для развития инвестиционных проектов;
- содействие со стороны органов местного самоуправления процесса привлечения инвестиционных ресурсов путём предоставления инвесторам соответствующих преференций (установление льгот при уплате отдельных налогов, обеспечение возможности получить кредиты по низким ставкам);
- поддержка на уровне органов местного самоуправления процесса сотрудничества и взаимодействия предприятий смежных сфер деятельности и формирования условий для развития на соответствующей территории промышленных парков.

Таким образом, приоритетными направлениями развития межбюджетных отношений являются:

- использование средств местных бюджетов на финансирование стратегических программ развития территориально-административных единиц, что в перспективе позволит получить финансово-экономический и социальный эффект;
- переход на среднесрочное планирование при формировании местных бюджетов и обеспечения программно-целевого метода бюджетирования, что обеспечит возможность реализации важных проектов, срок реализации которых будет превышать один год;
- упорядочение программ, которые финансируются из местных бюджетов, а также усиление контроля использования финансовых ресурсов на местах, что обеспечит решение проблемы раздробленности расходов;

- стимулирование поступлений в регионы инвестиционных ресурсов, в том числе и через государственный заказ на изготовление продукции [6].

Выводы. Государство через соответствующие инструменты механизма организации межбюджетных отношений должно способствовать формированию финансово состоятельных территориально-административных единиц, в развитии которых чётко прослеживается зависимость доходов местных бюджетов от показателей экономической активности органов местного самоуправления. Обеспечение этого направления развития межбюджетных отношений включает реализацию следующих шагов: поиск и формирование механизмов взаимодействия органов исполнительной власти, органов местного самоуправления и частных предприятий, что позволит обеспечить выделение как экономических, так и имиджевых преимуществ от такого взаимодействия; обеспечение развития альтернативных источников доходов местных бюджетов, а также привлечения через местные заимствования ресурсов на инвестиционные цели.

Таким образом, формирование эффективного механизма организации межбюджетных отношений предусматривает реализацию всех функций для достижения качественного развития административно-территориальных единиц с высоким уровнем социально-экономического развития и профессионального предоставления общественных услуг, гарантированных государством.

Список использованных источников

1. Московцев Н.Н. Межбюджетные отношения и принципы их организации в Российской Федерации / Н.Н. Московцев // Научный результат. Экономические исследования. – Т. 4. – № 2. – 2018.
2. Владыка М.В. Развитие методов государственного банковского регулирования и надзора: федеральный и региональный аспекты реформирования / М.В. Владыка, Д.М. Бурдинская, Е.И. Горбунова // Фундаментальные исследования. – 2017. – № 2. – С. 114-119.
3. Рыбакова Р.Ю. Теоретические основы построения межбюджетных отношений / Р.Ю. Рыбакова // Бухгалтерский учёт в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2007. – № 9. – С. 16-21.
4. Завьялов Д.Ю. Потенциал межбюджетного регулирования как инструмента бюджетной политики / Д.Ю. Завьялов // Финансы. – 2018. – № 3. – с. 11-14.
5. Функциональная децентрализация и совершенствование системы бюджетных отношений / А.Е. Буряченко. – 2014. – № 2. – С. 17-27.
6. Лывдар М.В. Модернизация межбюджетных отношений в условиях финансовой децентрализации / М.В. Лывдар, О.В. Пелехата, М.А. Ивахив // Молодой учёный. – 2018 – № 5. – С. 302-310.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПОТОКИ КАК УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ КОМПОНЕНТ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

ТЕРОВАНЕСОВ М.Р.,

*д.э.н., доцент, зав. кафедрой экономики и менеджмента
ГОО ВПО «Донецкий институт железнодорожного транспорта»;*

БАУЭР А.В.,

*ст. преподаватель кафедры
организации перевозок и управления на железнодорожном транспорте
ГОО ВПО «Донецкий институт железнодорожного транспорта»*

В статье рассмотрены информационные потоки в гносеологическом аспекте и применительно к образовательным организациям. Доказано, что знания и информация дают синергический эффект, и работают на благо социума. Определено, что образовательные организации порождают специфические информационные потоки, подлежащие изучению и структуризации с целью налаживания взаимосвязей внутри организации и с внешними заинтересованными сторонами.

Ключевые слова: *знания, информация, информационные потоки, образовательная организация, информационно-логистическая система, управление.*

The article discusses information flows in the gnoseological aspect and in relation to educational organizations. It is proved that knowledge and information give a synergistic effect, and work for the benefit of society. It is determined that educational organizations generate specific information flows that are to be studied and structured in order to establish relationships within the organization and with external stakeholders.

Keywords: *knowledge, information, information flows, educational organization, information and logistics system, management.*

Актуальность проблемы. Необходимость исследовать информационные потоки образовательных организаций напрямую связана со знаниями как товаром, порождённым современными тенденциями в образовательном процессе высшей школы. Эти тенденции, в частности, напрямую связаны с процессом информатизации, т.е. процессом активного формирования и максимально полного использования информационных ресурсов организации. В условиях коммерциализации образования знание приобретает статус материальной ценности, выраженной в денежном эквиваленте. Учитывая, что все процессы образовательной организации связаны со знаниями через прямые или косвенные зависимости и имеют ярко выраженный информационный аспект, то знания сопровождаются информационными потоками, которые подлежат изучению и систематизации для максимально эффективного управления учебным заведением.

Анализ последних исследований и публикаций. Процессы информатизации и возникающие вследствие этих процессов информационные потоки (ИП) широко исследуются в различных социально-

экономических системах и сферах человеческой деятельности. Так, Н.В. Тонких в своём диссертационном исследовании [1] рассматривает процессы формирования и развития ИП на рынке труда. Социально-философский аспект информационных потоков раскрывает в своей работе [2] П.А. Раменский, отмечая, что появление ИП является проявлением социальной трансформации на современном этапе развития. Е.М. Иванова рассматривает ИП в системе управления персоналом предприятия [3]. Много внимания уделяется ИП промышленной сферы. Например, А.А. Пыстогов изучает процессы управления неформализованными ИП промышленного предприятия [4]. Система образования как сложная социально-экономическая система также подвергается всестороннему изучению с точки зрения информатизации процессов, сопровождающих основной продукт образовательной организации (ОО) – знания, и возникновения связанных с ними информационных потоков. С.Н. Ларин и Н.А. Соколов в статье [5] рассматривают ИП в образовательных средах как основу современных образовательных технологий.

Выделение нерешённых проблем. В приведенных научных трудах рассмотрены отдельные аспекты формирования информационных потоков при различных экономических процессах и внутри отдельных сфер деятельности, включая сферу образования. Однако нет конкретизации информационных потоков как обязательного компонента в системе управления ОО.

Целью статьи является исследование информационных потоков в информационно-логистической системе образовательной организации как необходимого элемента управления учебным заведением.

Изложение основного материала исследования. Знаменитая фраза Натана Ротшильда «Кто владеет информацией, тот владеет миром» в наши дни приобретает значение, которое во многом определяет стратегические направления планирования подготовки трудовых ресурсов, прогнозирования спроса, развития образовательных организаций. Информация лежит в основе моделирования простых и сложных систем, процессов, высокоточных интеллектуальных технологий, выполнения прогнозов и анализа. Информация является категорией глобальной, участвующей в изменении и перераспределении мировых соотношений сил и возможностей. Яркий представитель социологов современности, один из основателей теории новой социологии города, Мануэль Кастельс выводит информационное общество на новый глобальный уровень, названный им информациональным. По мнению М. Кастельса, информация и обмен информацией сопровождали развитие цивилизации на протяжении всего процесса появления и эволюции человечества, а ныне зарождающееся «информационное» общество строится таким образом, что «генерирование, обработка и передача информации стали фундаментальными источниками производительности и власти» [6]. Соглашаясь с М. Кастельсом во мнении о глобализации общественных процессов, остановимся всё же на классическом понятии

«информационное общество». Также профессор Кастельс отмечает, что «развитые услуги, включая финансы, страхование, операции с недвижимостью, консультирование, юридические услуги, рекламу, дизайн, маркетинг, связи с общественностью, обеспечение безопасности, сбор информации и управление информационными системами, а также НИОКР и научную инновацию, находятся в ядре всех экономических процессов, будь то в промышленности, сельском хозяйстве, энергетике или услугах различных видов. Все они могут быть сведены к генерированию знания и информационных потоков» [6, с. 356]. Отсюда можно сделать вывод, что знания порождают информационные потоки, а информационные потоки неизбежно сопровождают знания в их продвижении от первоисточника к объектам приложения. Эти два процесса – процесс генерации знаний и процесс их передачи в виде информационных потоков – дают синергический эффект, выраженный в усилении эффекта взаимодействия двух факторов, когда совместное их действие существенно превосходит сумму действий каждого из них в отдельности, а в глобальном понимании одно понятие «сопровождает» другое, и наоборот. Ведь, как известно, в процессе познания (в нашем случае – обучения) получаемая информация усваивается и перерабатывается субъектом, в результате чего формируется система знаний. Знания являются продуктом адекватного восприятия и преобразования субъектом получаемой информации, который придаёт ей смысл и значение. Таким образом, существование одной категории невозможно без другой. В условиях рыночной экономики информация становится ключевым фактором снижения издержек предприятия (организации), повышения его доходности, конкурентоспособности и престижности. Профессор делового администрирования фонда Джона Х. Макконнелла в Мичиганском государственном университете Доналд Бауэрсокс и его коллега профессор маркетинга и логистики того же университета Дэйвид Клосс в своей культовой книге «Логистика: интегрированная цепь поставок» оценили роль информации на рынке логистических услуг следующим образом: «фирмы с передовыми логистическими системами считают, что дешевле с помощью информации искать оптимальные решения, чем осуществлять неоптимальное перемещение запасов» [7].

Сопровождая все социально-экономические процессы, информация трансформируется в информационные потоки, не теряя своего первоначального значения. А.М. Гаджинский даёт такое определение информационного потока [8]: информационный поток – это совокупность циркулирующих в логистической системе, между логистической системой и внешней средой сообщений, необходимых для управления и контроля над логистическими операциями. Л.Б. Миротин рассматривает информационный поток как поток сообщений в речевой, документной и другой форме, генерируемый исходным материальным потоком в рассматриваемой логистической системе, между звеном логистической системы или

логистической системой и внешней средой, и предназначенный для реализации управляющих функций [9].

Система образования, как любая экономическая система, также находится в информационном пространстве, где возникают, циркулируют, преобразуются информационные потоки, осуществляется их передача между подсистемами и элементами, происходит обмен информацией между системой и внешней средой. Эти потоки сопровождают основной стратегический ресурс ОО – поток знаний, выраженный как своим прямым значением, так и философской категорией, который применительно к сфере материального производства может быть идентифицирован как основной материальный поток ОО. В общем виде циркуляцию потока знаний и информационных потоков можно представить в виде схемы (рис. 1).

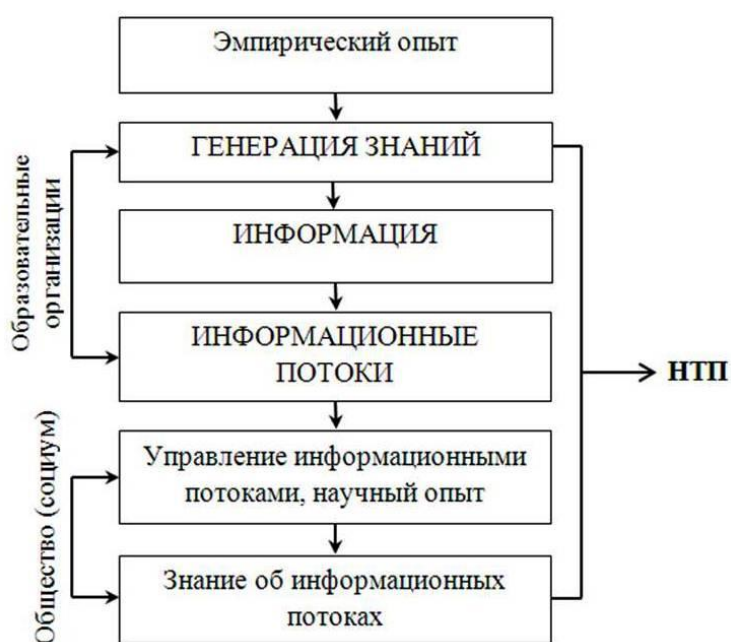


Рис. 1. Циркуляция информационных потоков в социуме

Однако в классическом смысле знания нематериальны и представляют собой нематериальную ценность. Тем не менее, коммерциализация образования свидетельствует о том, что данная система не только социальная, но и экономическая, где за предоставляемые образовательные услуги ОО получают прибыль. Доказательством тому является стоимость обучения в ведущих мировых вузах. Британское издание Times Higher Education (THE) представило результаты рейтинга ведущих мировых университетов в 2019 году [10]. Это ежегодная процедура, где при составлении рейтинга используются 13 индикаторов эффективности, которые группируются по пяти направлениям: преподавание (среда обучения), исследования (объем, доход и репутация), цитирования (влияние исследований), международное взаимодействие (сотрудники, студенты и исследования), доход от производственной деятельности (передача знаний). Так, в первую десятку мировых лидеров среди образовательных учреждений

в 2019 г. вошли: Оксфордский университет (Великобритания), Кембриджский университет (Великобритания), Стэнфордский университет (США), Массачусетский технологический институт, Калифорнийский технологический университет, Гарвардский университет, Принстонский университет, Йельский университет, Имперский колледж Лондона, Чикагский университет. Средняя стоимость обучения в Оксфорде составляет от £15295 до £22515 в год для иностранных граждан, без учёта взноса за членство в колледже и стоимости проживания в Великобритании, за что иностранный студент должен внести дополнительную сумму [11]. В Массачусетском технологическом институте в 2014-2015 учебном году средняя сумма расходов студента, обучающегося на бакалавриате, составила \$62946, в том числе: \$46400 стоимость обучения, \$13730 проживание и расходы на питание, \$2816 литература и личные расходы. Средняя стоимость обучения в Гарварде составляет \$40000 в год. Российским лидером в этом списке является Московский Государственный университет им. М. Ломоносова, занимая 199-ю строку из публикуемых рейтингом 1250 позиций. Стоимость обучения на контрактной форме в 2019-2020 учебном году колеблется от 310500 руб. до 420000 руб. за учебный год [12]. Эти цифры как нельзя лучше свидетельствуют о том, что знания в современном обществе являются востребованным товаром, причём весьма недешёвым.

Обмен знаниями, а значит, информацией, между объектами и субъектами происходит постоянно, формируя при этом разнообразные информационные потоки, которые в различных источниках классифицируются по многим признакам. В частности, классик отечественной логистики А.М. Гаджинский, рассматривая информационные потоки, по признаку классификации «место прохождения» выделяет внешние и внутренние ИП [8, с. 14]. Т.е. в данном случае ИП рассматриваются с точки зрения производства, производственных процессов и материальных потоков в их классическом смысле. А в ИП, формирующихся в образовательной организации, имеется своя специфика, налагаемая наличием социального фактора, присущего образовательной системе. Поэтому, на наш взгляд, любые потоки ОО имеют черты как внутренних, так и внешних, подверженных влиянию социума, и критерием деления потоков в ОО должна стать эффективность управления образовательной организацией.

Высокая конкуренция на образовательном рынке приводит к необходимости совершенствовать образовательную систему, повышать эффективность управления и качество предоставляемых образовательной организацией услуг. Управление образовательной организацией осуществляется на основе принципов, заложенных Законом Донецкой Народной Республики «Об образовании», – единоначалия, коллегиальности и самоуправления (статья 23 Закона). Здесь возникает явное противоречие, почва для «конфликта» понятий единоначалия и самоуправления. Нигде не даётся чёткого определения, где заканчивается единоначалие и начинается

самоуправление. Сама по себе образовательная организация как элемент системы образования является бюджетной, находящейся в структуре Министерства образования и науки. При этом на такой немаловажный вид деятельности ОО, как научные исследования и разработки, генерация новых идей и внедрение инновационных технологий, развитие лабораторного фонда, в условиях которого возможны испытания пилотных проектов и образцов, требуются свободные финансовые средства, свобода творчества и мысли, частичное отступление от канонических образцов управления в условиях единоначалия.

Эти проблемы, а также академические знания и сопровождающие их информационные потоки, образующиеся в ОО, являются предметом изучения ряда экономических и технических наук. Многие авторы, занимающиеся исследованиями в области управления информационными потоками образовательных учреждений и организаций, говорят о необходимости их структуризации и упорядочения, и предлагают свои варианты структуризации внутренних и внешних информационных потоков ОО. Так, авторы исследования [13] говорят о структуризации управления информационными потоками ОО как платформе для эффективного сотрудничества между различными участниками образовательного процесса, но при этом рассматривают только информационные потоки внутренней среды ОО, и основной упор сделан на чётко организованный обмен информацией между электронной библиотекой и непосредственными участниками образовательного процесса. А.В. Пастовенский охватывает существенно более широкий спектр участников процесса обмена информацией в среде ОО, говоря о необходимости обеспечить возможность системе управления средним образованием получать так называемую «рассеянную» информацию от всех заинтересованных сторон, таких, как органы государственной власти, органы местного самоуправления, родители, широкая общественность, и сами учащиеся [14]. Однако, как отмечено выше, он говорит о системе среднего образования, в то время, как ОО высшего образования имеют свою специфику функционирования, которая прямым образом влияет на формирование внутренних и внешних связей, а, следовательно, порождает специфические информационные потоки. В чём состоит специфика высшего образования? В том, что высшее образование напрямую связано с подготовкой трудовых ресурсов, и в триаде «государство – предприятие – ОО» является равноправным субъектом, в отличие от среднего образования. Ещё более специфическими информационные потоки становятся в зависимости от профиля ОО – экономический, социально-гуманитарный, инженерно-технический, медицинский. Например, в рамках инженерно-технического профиля информационные потоки ОО «впитывают» в себя свойства, присущие информационным потокам соответствующих профильных отраслей – транспортных, машиностроительных, угледобывающих, строительно-архитектурных, энергетических. Это тем более актуально для Донбасса, который является

регионом-представителем добывающей и обрабатывающей промышленности, машиностроения, металлургии, энергетического комплекса, связанных воедино плотной транспортной сетью путей сообщения. В связи со спецификой экономического развития исторически складывалась необходимость в подготовке квалифицированных инженерных кадров, и в регионе появлялись политехнические, строительно-архитектурные, транспортные образовательные организации, которые действуют по настоящее время. Связь образования и промышленности реализуется посредством процесса информирования и слияния образующихся информационных потоков образовательной и промышленной среды. Вследствие этого образуются довольно сложные информационные сплетения, которые зачастую могут не восприниматься руководством как ОО, так и промышленного предприятия. Возникает эффект «недопонимания», в результате чего подготовка трудовых ресурсов по многим критериям не соответствуют требованиям производства. Для структуризации потоков и управления потоковыми процессами с целью получения максимального управленческого эффекта целесообразно рассматривать ОО как информационно-логистическую систему (ИЛС), и анализировать информационные потоки, основываясь на логистических принципах. ИЛС в образовательном учреждении упоминается в работе [15]. Основой грамотного построения любой системы, в том числе ИЛС, являются фундаментальные положения, или принципы, согласно которым разрабатываются стратегические планы и концептуальные положения ОО. Так, например, О.А. Трофимова предлагает рассматривать следующие принципы образовательной логистики [16]: комплексность, научность, конкретность, конструктивность, надёжность, вариативность. По мнению авторов данного исследования, логистические принципы функционирования ОО, не отклоняясь от общих тенденций, будут иметь свои нюансы, напрямую связанные с влиянием на них информации, получаемой из внешней профильной среды и под влиянием социума. В целом, соглашаясь с О.А. Трофимовой, авторы предлагают рассматривать принципы функционирования ОО с учётом прямого влияния на них информационных потоков как неотъемлемой части потока знаний:

1. Комплексность: развитие инфраструктуры и разработка систем поддержки для осуществления движения информационных потоков ОО в привязке к реальным производственным процессам профильной отрасли; координация действий непосредственных участников и стейкхолдеров в процессе продвижения и распределения потоков (знаний, информации, кадров, финансов) с учётом «вливания» внешних профильных потоков; обмен информационными ресурсами, включая уровень профильных министерств, в реальном режиме времени.

2. Системность: применение системного подхода и математическая обоснованность процедур на всех этапах управления потоками. Систематизация параметров процесса движения потоков с учётом внешних,

поступающих с профильных предприятий, организаций и ведомств, как необходимое условие принятия наиболее эффективных решений руководителем ОО в максимально сжатые сроки.

3. Определённость: максимально точная оценка всех потоков, используемых при осуществлении логистического процесса в ОО – финансовых, кадровых, материальных – формируемая на основе своевременно полученной информации и генерируемая в ИЛС; распределение потоков во времени с максимальной эффективностью; оперативное руководство ОО через ИЛС, получение видимых результатов работы, сопровождающихся социально-экономическим эффектом и созданием трудового потенциала, соответствующего по компетенциям и полученным знаниям требованиям современного производства.

4. Структурированность: маршрутизация потоков в условиях диалога с производством и профильными государственными ведомственными структурами на основе интегрированной ИЛС, что позволит непрерывно отслеживать изменения состояний объектов и субъектов образовательного процесса, а также выполнять необходимые корректировки логистического процесса в ОО в соответствии с инновационными процессами производства и требованиями потенциальных работодателей.

5. Достоверность: применение современных инновационных технических средств и технологий, сопровождающих процесс перемещения и управления движением потоков в ОО; высокие скорости поступления информации и высокоточные технологии её обработки. Достоверность получаемой информации от первоисточника – профильного предприятия, организации, ведомства.

6. Адаптивность: возможность мгновенного ответа ОО на колебания во внешней среде. В этих условиях своевременное получение информации извне и способность ИЛС ОО адаптироваться к изменениям внешней среды с учётом нюансов полученной информации может оказаться стратегическим конкурентным преимуществом ОО.

Реализация данных принципов представляется наиболее возможной в условиях функционирования ИЛС ОО, имеющей развитые внутренние связи и стабильные связи с внешней средой. Классифицируем информационные потоки, образующиеся в ОО, по их реакции на новую информацию как базисные и флуктуационные. Базисные ИП формируются из информации, которая остаётся практически неизменной в течение значительного периода времени, например, в течение учебного года, и подвергается условным колебаниям, вызванным внутренними корректировками учебного процесса. В этом случае к базисным ИП можно отнести информацию, содержащуюся в образовательных стандартах, образовательных программах, учебных планах, рабочих программах, семестровые расписания студентов очной формы обучения, финансовые потоки в ОО государственной формы собственности, библиотечный фонд, выполнение многоэтапных хоздоговорных и научно-исследовательских работ. К флуктуационным информационным потокам ОО

отнесём потоки, связанные с информационным сопровождением таких процессов, как: ежегодные изменения в правилах приёма абитуриентов, оформление студентов на производственные практики, разработка выпускных квалификационных работ, получение дополнительного образования или повышение квалификации на базе ОО, расписание установочных и экзаменационных сессий студентов заочной формы обучения, распределение выпускников на рабочие места, участие в конференциях, олимпиадах, творческих и научных конкурсах, спортивно-оздоровительных мероприятиях, акциях и флэш-мобах, формирующих активную гражданскую и патриотическую позицию молодёжи.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок.

1. Было доказано, что образовательная организация может рассматриваться как информационно-логистическая экономическая система, включающая совокупность информационных потоков, влияющих на её состояние.

2. Были сформулированы принципы функционирования ОО с учётом влияния информационных потоков, а именно: комплексность, системность, структурированность, адаптивность, достоверность, определённости.

3. Обоснована классификация информационных потоков, которая разделила их на базисные и флуктуационные, что позволит разработать эффективную модель управления образовательной организацией.

4. Требуется разработка и систематизация логистических подходов, способствующих максимально эффективному использованию информационных потоков, необходимых для управления образовательной организацией.

Список использованных источников

1. Тонких Н.В. Информационная компонента прогнозирования показателей рынка труда / Н.В. Тонких // Современные аспекты экономики. – 2004. – № 53. – С. 12-18.

2. Раменский П.А. Об информационном аспекте социальной трансформации / П.А. Раменский // С именем Ломоносова. Сборник научных статей и тезисов докладов. – Архангельск: Поморский государственный университет. – 2002. – С. 42-43.

3. Иванова О.М. Інформаційні потоки у системі управління персоналом підприємства / О.М. Иванова // Науковий вісник Полтавського ун-ту економіки і торгівлі. – 2011. – № 4 (49). – С. 188-191.

4. Пыстогов А.А. Управление потоками неформализованной информации промышленного предприятия / А.А. Пыстогов, И.В. Ершова // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. – 2012. – № 1. – С. 41-52.

5. Ларин С.Н. Информационные потоки в образовательных средах как основа использования педагогического инструментария современных

образовательных технологий / С.Н. Ларин, Н.А. Соколов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2015. – № 14 (299). – С. 44-51.

6. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура: пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана / М. Кастельс. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.

7. Бауэрсокс Доналд Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Д. Дж. Бауэрсокс, Д. Дж. Клосс. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 640 с.

8. Гаджинский А.М. Основы логистики: учебное пособие / А.М. Гаджинский. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1997. – 124 с.

9. Основы логистики: учебное пособие / под ред. Л.Б. Миротина и В.И. Сергеева. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 200 с.

10. 10 лучших вузов мира в 2019 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vestifinance.ru/articles/107582>.

11. Стоимость обучения в Оксфорде [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.educationindex.ru/articles/higher-education-in-the-uk/kak-postupit-v-oxford/oxford-first-degree-tuition-fees/>.

12. Стоимость обучения в МГУ в 2019-2020 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://v-2020.org/stoimost-obucheniya-v-mgu-v-2019-2020-godu>.

13. Киричек Г.Г. Управление информационными потоками вуза как подсистема инновационного образования / Г.Г. Киричек, Д.М. Пиза // Инженерное образование. – 2007. – № 4. – С. 182-189.

14. Пастовенский А.В. Развитие информационных потоков в образовательных подсистемах в условиях роста влияния общественных факторов на управление общим средним образованием / А.В. Пастовенский // Вектор науки ТГУ. – 2013. – № 1 (23). – С. 360-364.

15. Володарец Н.В. Информационно-логистическая система как основа интегрированной деятельности транспортной образовательной организации Н.В. Володарец, А.В. Бауэр // Логистика: современные тенденции развития: материалы XVII Междунар. науч.-практ. конф. 12-13 апреля 2018 г.; ч. 1: мат. докл. / ред. кол.: В.С. Лукинский (отв. ред.) и др. – СПб.: Изд-во ГУМРФ им. адм. С.О. Макарова, 2018. – С. 134-137.

16. Трофимова О.А. Логистический подход к управлению потоками в образовательных учреждениях / О.А. Трофимова, Л.А. Захарова // Педагогическое образование в России. – 2014. – № 2. – С. 84-87.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ

ШУЛЬЖЕНКО Л.Е.,

д.э.н., доцент

заместитель начальника Государственной налоговой службы
Государственного комитета налогов и сборов
Луганской Народной Республики

В статье рассмотрены подходы механизма регулирования рынка в сфере торговли. Выявлена концепция государственного регулирования рынка социально-ориентированных товаров и услуг. Установлено, что комплексному исследованию рынка социально-ориентированных товаров и услуг уделялось недостаточно внимания. Предложены составляющие характеристики потребительского поведения в современных рыночных отношениях.

Ключевые слова: государственное регулирование, товар, социально-ориентированный товар, сфера торговли, рынок.

The article considers the approaches of the market regulation mechanism in the field of trade. The concept of state regulation of the market of socially oriented goods and services is revealed. It was established that a comprehensive study of the market of socially oriented goods and services was not given enough attention. The component characteristics of consumer behavior in modern market relations are proposed.

Keywords: state regulation, goods, socially-oriented goods, trade, market.

Постановка задачи. Методология исследования включает в себя все те методы (технику и инструменты), которые принято использовать для проведения научных исследований рынка социально-ориентированных товаров и услуг. Таким образом, методы исследования – это методы, которые используют для проведения исследования в целом. С другой стороны, методология исследования – это способ, благодаря которому исследовательские задачи решаются системно, предоставляется объяснение, как проводится изучение рынка с научной точки зрения. Итак, применяя методологические основы, выделяем шаги изучения исследуемого вопроса с учётом логической последовательности. Важно не только знать методы и инструменты исследования, но и применять научный подход, то есть методологию.

Актуальность исследуемой проблемы. Исследование необходимо для сбора информации о социальной и экономической структуре экономики для более чёткого понимания трансформационных процессов и изменений, происходящих в стране. Сбор статистической информации не является рутинной задачей и включает в себя различные проблемы. Исследование также приобретает особое значение при решении различных оперативных проблем и проблем планирования, связанных с различными отраслями национальной экономики.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретические и методологические основы анализа рынка раскрыто в трудах Г. Госсена, А. Курно, К. Менгера, О. Бем-Баверка, Ф. Визера, В. Джевонса, Л. Вальраса. Согласно взглядам учёных-экономистов и современным исследователям рынка: Е.В. Алексеева [1], В.В. Апопий, И.П. Мищук, В.М. Ребицкий [2], С. Белинская, Н. Орлова, Ю. Мотузка [3], Т.Н. Байбардина, Л.М. Титкова, Г.Н. Кожухова [4], считается, что преобладают экономический и институциональный подходы. Однако, несмотря на исследования отдельных составляющих рынка, целостной концепции государственного регулирования рынка социально ориентированных товаров и услуг не определено. Поэтому этот вопрос остаётся актуальным и требует комплексного исследования.

Изложение основного материала исследования. Исследование как инструмент формулировки государственной экономической политики по государственному регулированию рынка социально ориентированных товаров и услуг включает в себя три отдельных этапа:

- 1) исследование экономической структуры путём постоянной компиляции фактов;
- 2) диагностика событий, которые происходят, и анализ факторов, которые влияют на возникновение этих событий;
- 3) прогнозирование будущих событий [4].

Оперативные исследования функционирования и регулирования рынка социально ориентированных товаров или услуг, а также текущей ситуации на рынке, покупательной способности потребителей, доходов домохозяйств, имеют стратегически важное значение, и их результаты могут повлиять на формирование стратегии развития рынка товаров и услуг первой необходимости. Исследование рынка предполагает изучение его структуры и развития, разработку эффективных стратегий по закупке, производству и продаже.

Исследование рынка социально ориентированных товаров и услуг требует применения логических, математических и аналитических методов, чтобы найти решение по установлению, регулированию цен и тарифов, определения факторов, влияющих на ситуацию на рынке, определить возможные сценарии развития. Мотивационные исследования помогают определить, почему потребители ведут себя определённым образом, какие факторы влияют на поведение потребителя, учитывая ситуацию на рынке социально ориентированных товаров и услуг. Результаты таких исследований полезны для регулирования основных составляющих рынка, и предоставляют возможность учитывать текущие экономические тенденции.

В процессе исследования ситуации на рынке социально ориентированных товаров и услуг применяют статистический анализ. Однако без сбора, обработки и использования оригинальных статистических данных невозможно чётко представить реальную ситуацию на рынке. Известно, что основной материальной базой для проведения исследования рынка с помощью различных методов является именно статистический анализ. Он

представляет собой инструмент, который предусматривает анализ данных. Статистический подход даёт возможность проектировать научное предположение развития будущих событий. Статистические методы имеют систематический характер и могут быть построены несколькими экспертами по установленным теориям, следовательно, результаты таких исследований позволят преодолеть неопределённости, связанные с будущей необходимостью принятия решений. Однако статистические инструменты имеют свои недостатки, а именно: предоставление официальных данных за короткий промежуток времени, отсутствие определённых показателей, необходимых для исследования, делает невозможным проведение дальнейшего анализа.

Итак, для исследования рынка социально ориентированных товаров и услуг, его функционирования, спроса и предложения, покупательной способности следует проводить перманентные исследования потребительского поведения, особенно в современных условиях, когда ситуация крайне нестабильна и непредсказуема. Для этого надо понимать поведенческую экономическую теорию, которая лежит в основе исследования.

Как отмечает А. Гриценко, поведенческая экономическая теория символизирует смену стереотипов мышления экономистов, используя в анализе результаты психологических исследований, касающихся процессов принятия решений. Поведенческая экономическая теория анализирует проблемы выбора индивида в условиях риска и неопределённости, используя усовершенствованный теоретический аппарат [5].

Необходимо отметить, что именно классики экономической науки А. Смит, К. Менгер, Е. Бэем-Баверк, Ф. Эджворт, А. Маршалл, И. Фишер, Дж. Кейнс рассматривали психологические аспекты человеческого поведения как основу принятия потребительских экономических решений. Труды учёных содержат множество предположений относительно деятельности человека как участника рынка и оценку его экономического влияния.

Современные представители поведенческой экономической теории заимствуют идеи у классиков, формализуют их, включают как дополнительные параметры в стандартные модели поведения и осуществляют их экспериментальную проверку [3].

Значительная методологическая, теоретическая и прикладная работа по обоснованию значимости привлечения данных психологии в экономику была проведена в XX в. Исследования проходили сразу в нескольких направлениях, каждый из которых представляет собой самостоятельную идейную основу современных исследований в области поведенческой экономической теории.

Многие труды учёных были посвящены проблемам теории выбора в условиях риска и неопределённости, а именно выявлению факторов и механизмов, с помощью которых люди обрабатывают, оценивают

имеющуюся информацию, формируют на её основе качественные и количественные суждения и делают выбор среди множества доступных альтернатив. Практически каждый из указанных авторов обосновывал в своих работах взгляды на процесс и процедуру принятия решений экономическими агентами, которые противоречили общепринятым взглядам и положениям. Однако со временем эти идеи и мысли были включены в магистральное направление исследований экономистов, а их достижения и сейчас являются своеобразной основой для дальнейшей работы [2].

Благодаря значительным эмпирическим исследованиям Г. Саймона, Дж. Марча и Г. Сайерта концепция «ограниченной рациональности» и связанная с ней психологическая категория «уровня претензий» индивида, автором которой является К. Левин, широко вошли в научный оборот, а также способствовали формированию альтернативного неоклассического направления анализа поведения индивида и фирмы в ситуациях принятия решений [8].

Значительную долю сомнения, неуверенности по поводу адекватности стандартных моделей поведения индивида в условиях риска и неопределённости в реальной жизни принесли в экономику труды М. Алле, Г. Марковица, Д. Эльсберга. Прикладные исследования показывают, что субъект, который принимает решения в условиях риска и неопределённости, ведёт себя таким образом, что систематически нарушает основные аксиомы теории ожидаемой полезности фон Неймана-Моргенштерна и субъективной ожидаемой полезности Л. Сэвиджа.

Критерии реалистичности взглядов, касающихся поведения индивида (потребителя), которые положены в основу теории выбора, способны скорректировать сферу исследований учёных и направить их на создание теорий, подкреплённых фактическим материалом.

Поведенческая экономическая теория представляет собой логическую аналитическую структуру, которая доказала своё значение при изучении различных экономических явлений. Практическая значимость исследований представителей поведенческой экономической теории состоит в том, что благодаря этому ограничения, присущие традиционному направлению, постепенно исчезают.

Согласно представлениям Д. Рикардо, главным предметом научного экономического анализа является поведение людей, что обусловлено их интересами. Личные интересы человека Д. Рикардо рассматривал как образец рационального экономического поведения. Для этого он использовал модель человека, которая включает в себя мотивацию экономического поведения и осведомлённость экономических субъектов.

Середина XIX в. в истории развития мировой экономической науки известна наработками и доработками маржиналистов. Для объяснения причин и обобщения принципов человеческого поведения представители этой экономической школы применяли психологические категории с целью определения экономического поведения человека. Они характеризуют человека как экономическую категорию, которая создаёт образ «максимизатор полезности».

Анализ подходов к толкованию сущности понятия «потребительское поведение» (табл. 1) даёт возможность определить его интерпретацию в современных рыночных условиях: к потребительскому поведению относят такие структурные элементы, как действия и поступки интеллектуального, физического и психологического характера, выполняемых под влиянием внешних и факторов, относящихся к физическим и юридическим лицам, и направлены на получение и потребление товаров, услуг, идей [3]. Составляющие характеристики потребительского поведения в современных рыночных отношениях рассмотрены на рис. 1.

Таблица 1

Система взглядов на потребительское поведение

Автор	Характеристика взглядов
А. Смит, Д. Рикардо	Экономический человек. Рациональность потребительского выбора
И. Бентам	Удовлетворение после моральных и физических потерь
Дж. Кейнс	Увеличение потребления пропорционально росту доходов, но меньшими темпами, чем растут доходы
Г. Беккер	Полное владение индивида своими поступками и действиями
А. Маслоу	Потребительские действия, обусловленные стремлением удовлетворить разнообразные потребности



Рис. 1. Составляющие характеристики потребительского поведения в современных рыночных отношениях

Экономическая наука рассматривает экономическое поведение индивидов как деятельность, направленную на удовлетворение материальных потребностей. Она обусловлена определёнными экономическими интересами: материальное содержание – затраты труда, рабочее время и социально-экономические отношения – общественные отношения индивидов в процессе экономического

поведения [6]. Поведение индивида в большей степени обусловлено социальным толчком к коллективной, целенаправленной, сознательной, произвольной деятельности. Согласно этому предположению, экономическое поведение индивида в экономической социологии понимали, как разновидность социального поведения [10].

В широком толковании потребительское поведение можно рассматривать, как экономическую и социальную категорию. Поэтому экономическая наука изучает экономическое функционирование потребительского поведения, учитывая совокупность социальных индикаторов. Учитывая это, применяют понятие социально экономического поведения [7].

Термин «социально-экономическое поведение» индивида значительно шире по своему содержанию, чем термин «экономический человек». Понятие социально-экономического поведения индивида охватывает социально-культурные факторы в формировании поведения человека и экономические составляющие – экономические, социально-экономические отношения. При исследовании экономического поведения индивида акцент делают на учёте как экономических, так и социальных норм (Рис. 2).

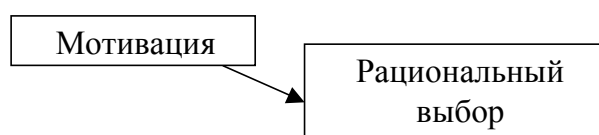


Рис. 2. Экономическая детерминанта поведения человека

Согласно определению Т. Петрушина, экономическое поведение представляет собой систематизированную деятельность и поступки индивида, обусловленные определёнными целями, рациональными путями их достижения, учитывающие взаимовыгодный процесс социально-экономического обмена [8]. Учёный отмечает рациональность деятельности индивида и отношения социально-экономического обмена [10].

Выводы. Анализ трудов учёных-экономистов позволяет сделать вывод, что при принятии решения о покупке того или иного товара или услуги (социально ориентированного) важную роль играет поведение потребителя. Его рассматривают и в социальном, и в экономическом аспектах.

Результаты систематизации методологических подходов к характеристике потребительского поведения с учётом теоретических взглядов как отечественных, так и зарубежных учёных подтверждают, что потребительское поведение обусловлено экономическими, социальными, психологическими мотивами, а не только экономическими факторами.

Список использованных источников

1. Азарян О.М. Сучасні тенденції розвитку роздрібної торговельної мережі / О.М. Азарян, Е.М. Локтев, Л.Г. Саркісян та ін.: монографія. – Донецьк: ДонДУЕТ. – 2009. – 422 с.

2. Амелиницька О.В. Управління виробничо-господарською діяльністю локальних електричних мереж: автореф. дис. ... канд. екон. наук / Амелиницька О.В.; Донецький національний ун-т. – Донецьк, 2008. – 35 с.

3. Апопій В.В. Система регулювання внутрішньої торгівлі України / В.В. Апопій, І.М. Копич: монографія. – К.: Академвидав, 2012. – 416 с.
4. Атаманчук С. Теория государственного управления / С. Атаманчук. – М.: Юридическая литература, 1997. – 325 с.
5. Власова Н.О. Роздрібні торговельні мережі: регіональні фактори розвитку / Н.О. Власова, О.В. Колчкова: монографія. – Харків: Харківський державний університет харчування та торгівлі, 2012. – 421 с.
6. Гладышев А.Г. Основы социального управления / А.Г. Гладышев, В.Н. Иванов, В.И. Патрушев: учебное пособие. – М.: Высшая школа, 2001. – 321 с.
7. Коковський Л.О. Географічний вимір економічної безпеки України: автореф. дис. ... канд. геогр. наук / Коковський Л.О.; Київський національний ун-т ім. Т.Шевченка. – Київ, 2008. – 41 с.
8. Ларіна Р.Р. Державний механізм забезпечення інформатизації системи охорони здоров'я / Р.Р. Ларіна, А.В. Владзимирський, О.В. Балуєва: монографія. – Донецьк: ТОВ «Цифровая типография», 2008. – 421 с.
9. Нижник Н.Р. Державне управління в Україні: наукові, правові, кадрові та організаційні засади / Н.Р. Нижник, В.М. Олуйка. – Львів: «Львівська політехніка», 2002. – С. 110-121.
10. Петровська Т. Соціально-психологічні фактори економічної поведінки / Т. Петровська // Соціальна психологія: український науковий журнал. – Київ, 2004. – № 4. – С. 23-35.
11. Покатаєва О.В. Державне регулювання трансформації торговельно-економічних відносин: інституціональний підхід: монографія / О.В. Покатаєва. – Запоріжжя: «Львівська політехніка», 2009. – 421 с.

УДК 378.09:339.13

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

ПОПОВА И.В.,

*старший преподаватель кафедры
туризма, гостиничного и ресторанного дела
ГОУ ВПО ЛНР «Луганский национальный
университет им. Тараса Шевченко»*

В статье рассмотрены особенности реализации образовательной услуги образовательными организациями высшего профессионального образования. Детализированы организационные составляющие для повышения уровня конкурентоспособности образовательных организаций в условиях Луганской Народной Республики, включающие в себя международное признание дипломов об образовании, обеспечение современными технологиями

процесса обучения, привлечение зарубежных абитуриентов и научно-педагогических кадров. Данные организационные составляющие обязательно должны быть включены в государственную программу по повышению конкурентоспособности высших образовательных учреждений.

Ключевые слова: образование, система, организационная составляющая, качество, высшее образовательное учреждение, конкурентоспособность.

In the article the features of the implementation of educational services by educational institutions of higher professional education are discussed. Organizational components are detailed to increase the level of competitiveness of educational organizations in the conditions of the Lugansk People's Republic, including the international recognition of education diplomas, providing modern technology for the learning process, attracting foreign applicants and scientific and pedagogical staff. These organizational components must be included in the state program to increase the competitiveness of higher educational institutions.

Keywords: education, system, organizational component, quality, higher educational institution, competitiveness.

Постановка задачи. Образовательные услуги в современном обществе являются приоритетной сферой социально-экономического, духовного и культурного развития общества и рассматривается как одна из наиболее перспективных сфер экономики. Тенденция роста спроса на образовательные услуги высшей школы имеет место во всём мире и по оценкам специалистов объём спроса и предложения образовательных услуг растёт слишком существенно, особенно в высшем и последипломном образовании. В наиболее динамично развивающихся странах темп их ежегодного роста достигает 10-15% [1].

В современных условиях получение высшего образования является одной из основных форм интеллектуального, культурного, духовного, социального и экономического развития общества. Именно поэтому высшим учебным заведениям приходится постоянно модифицировать и корректировать как процесс предоставления образовательных услуг, так и, собственно, образовательные услуги с целью их наибольшего соответствия потребностям и требованиям общества. При этом известно, что до настоящего времени наиболее эффективным средством определения и исследования общественных потребностей, запросов и требований являются организационные составляющие, такие, как проведение опросов потребителей и маркетинговые исследования. Причём в данные составляющие входят и оценка имиджа, уникальность образовательных программ, профессиональных кадров, методик изложения дисциплин и пр. Это позволяет утверждать, что процесс повышения конкурентоспособности образовательной организации является одним из главных шагов к более качественному и профессиональному предоставлению образовательных услуг потребителю.

Высшие учебные заведения, создавая конкурентоспособные образовательные услуги, повышая их ценность для потребителя, пытаются победить в конкурентной борьбе и занять достойное место на рынке высшего образования. Это невозможно без помощи организационных составляющих.

Анализ исследований и публикаций. Проблемам повышения качества

образования, применения различных инструментов по повышению конкурентоспособности образовательных услуг и соответствующих учреждений высшего образования посвящено множество работ отечественных учёных, а именно: Панкрухин А.П. [2], Банслова В.Б. [3], Воронина А.С. [4], Демцура С.С., Дмитриева Е.Ю., Полуянова Л.А. [5], Фролов А.В. [6], Саломатова А.А. [7], Романова И.Б., Байгулова А.А. [8], Косевич А.В., Кожина В.О. [9], Ганич В. [10], Ходиев Д.А., Ганиева С.Б. [11], Александров А.Ю. [12], Попов Е.А. [13] и на этом список может продолжаться до сотни исследований различными авторами за последние пять лет. Такое огромное количество исследований свидетельствует о том, что направление относительно повышения качества и конкурентоспособности образовательных услуг постоянно требует новых решений и, соответственно, является актуальным.

Однако сложившаяся ситуация с образовательными услугами в условиях нестабильности внешнего окружения, а именно военно-политическим кризисом, значительно уменьшил образовательное пространство, в результате чего уменьшился и контингент поступающих в те организации высшего образования, которые ранее были рассчитаны на значительно большее количество абитуриентов со всей Луганской и Донецкой областей. Ещё больше снизило уровень конкурентоспособности образовательных услуг в ЛНР и ДНР два фактора – это отток квалифицированного преподавательского состава и официальная непризнанность дипломов о высшем образовании в мировом масштабе, кроме Российской Федерации и стран с частичным признанием (Южная Осетия, Абхазия). В таких условиях необходимы немного другие инструменты и подходы, которые постепенно должны адаптироваться к жёстким социально-экономическим условиям, в которых находятся ЛНР и ДНР.

Цель статьи заключается в определении организационных составляющих в сфере повышения конкурентоспособности услуги высшей образовательной организации в условиях ЛНР.

Изложение основного материала. Для успешной деятельности в условиях конкуренции для оценки потенциального спроса современным высшим образовательным организациям в рамках организационной составляющей по повышению своей конкурентоспособности следует обратиться к маркетинговым методам исследования рынка. Цель маркетинговых исследований заключается в выявлении перспективных потребностей, оценке степени их удовлетворения и прогнозировании потребительского поведения. Анализ спроса на образовательные услуги предоставляет возможность оценить перспективы специальностей и, соответственно, сформировать учебные программы, а также найти оптимальные пути функционирования высшей образовательной организации. Ответной реакцией на усиление конкуренции между субъектами образовательной деятельности должна стать переоценка и корректировки стратегии управления, которую разрабатывает каждая образовательная организация.

Развитие рыночной экономики сопровождается серьёзными изменениями в условиях функционирования высших образовательных организаций как с

точки зрения изменения его отношений с внешним окружением, так и с точки зрения внутренней деятельности. Чтобы эти изменения оказались успешными, необходимо создание нового организационно-экономического механизма жизнедеятельности данных организаций, прежде всего, обоснование подходов к формированию такого механизма, а также определение основных направлений перестройки организационной составляющей.

С точки зрения маркетинга важно уточнить, какие потребности удовлетворяют образовательные услуги. Учитывая это, Банслова В.Б. указывает на удовлетворение трёх видов потребностей, а именно: личных (конечного потребителя), групповых (предприятий-работодателей) и общественных (государства) [3]. В связи с этим, предлагается определять образовательные услуги, учитывающие указанные три аспекта:

1) с позиции личности – это процесс передачи потребителю знаний, умений и навыков общеобразовательного и профессионального характера, необходимых для удовлетворения его личных потребностей в получении профессии, саморазвития и самоутверждении, осуществляемой в тесном контакте с потребителем по установленной форме и программой;

2) с позиции предприятия – процесс профессиональной подготовки (повышения квалификации, переподготовки) кадров, необходимой для обеспечения его работоспособности, поддержания конкурентоспособности и развития в постоянно изменяющихся рыночных условиях;

3) с позиции государства – процесс, обеспечивающий расширенное воспроизводство совокупного личного и интеллектуального потенциала общества.

По мнению Ворониной А.С. [4], образовательные услуги – это вся совокупность видов воспитания и образования, предоставляется широкой сетью государственных и муниципальных учреждений, а также негосударственными образовательными учреждениями, пытаются активно занимать своё рыночное пространство.

Галичин В. так определяет сущность образовательной услуги: «... это комплекс целенаправленных действий юридического или физического лица, результаты которых выражаются в полезном эффекте (выгоде), что удовлетворяет образовательные, научные и воспитательные потребности другого юридического или физического лица...» [10].

Некоторые исследователи, в частности Фролов А.В. [6], Романова И.Б., Байгулова А.А. [8], считают, что образовательная услуга – это, прежде всего, образовательная программа. По их мнению, образовательная программа – это комплекс образовательных услуг, направленный на изменение образовательного уровня или профессиональной подготовки потребителя и обеспеченный соответствующими ресурсами образовательной организации. Александров А.Ю. подчёркивает, что далеко не любая образовательная услуга может быть продуктом деятельности высшего образовательного учреждения на рынке [12]. Эффективнее всего влияет на общество предоставление комплекса услуг – образовательной программы.

При этом чем шире ассортимент программ, предоставляемых потребителю, тем выше престиж высшего образовательного учреждения, его выпускников и, соответственно, общественный резонанс.

Однако встречаются и другие точки зрения. Например, Панкрухин А.П. [2] отличает понятие образовательной услуги и образовательной программы. Под термином «программа» он понимает запланированную серию учебных мероприятий, связанных с конкретным предметом или выработкой определённых навыков, цель которой – подготовить учащихся к освоению определённой профессии. Образовательными услугами Панкрухин А.П. [2] называет комплекс таких услуг, которые непосредственно связаны с реализацией главных целей образования, осуществлением его миссии.

В своём научном исследовании Демцура С.С. [5], который специализируется именно в сфере развития современного образования в России, определяет образовательную услугу, как специфический товар, который формирует в процессе обучения мировоззрение, ценности человека и удовлетворяет его потребности в приобретении конкретных знаний, навыков и умений для дальнейшего их использования в профессиональной деятельности. При этом Косевич А.В. и Кожина В.О. [9] отмечают, что образовательная услуга – это комплексная категория, которая включает в себя такие составляющие, как: образовательно-квалификационная характеристика, образовательно-профессиональная программа, обучающая программа (план), система предоставления профессиональных навыков и средства диагностики – система определения соответствия показателей качества высшего образования.

Это толкование наиболее полно и точно раскрывает сущность образовательной услуги по сравнению с другими точками зрения относительно понимания данного понятия. Бесспорным является то, что образовательная услуга – это важный и специфический тип объектов маркетинга. Поэтому следует согласиться с определением образовательной услуги как объекта организации основных бизнес-процессов в совокупности с маркетинговыми инструментами.

Как уже отмечалось, большинство авторов, например Котлер Ф. [14], Саломатова А.А. [7], Панкрухин А.П. [2], называют услугу «специфическим товаром», что имеет ряд особых характеристик, которые отличают её от физического товара.

Говоря о разнице между физическим товаром и услугой, Ф. Котлер [14] выделяет четыре основные черты, характеризующие именно услугу. Это, прежде всего, неосязаемость (нематериальность, не воспринимается на ощупь). На самом деле, к услуге невозможно прикоснуться, её невозможно увидеть, попробовать на вкус. Но различные услуги имеют разную так называемую «степень» неосязаемости. Так, именно в сфере обучения существует максимальное преимущество неосязаемых составляющих, что существенно усложняет процесс восприятия образовательной услуги конечным потребителем и тем более нуждается в обеспечении организационной составляющей в виде маркетинговых исследований и мероприятий (PR-акции), усиливающих её реализацию

потребителю.

Второй чертой, отличающей услугу от товара, является её недолговечность (невозможность хранения). Образовательную услугу нельзя заготовить и складировать, как материальный товар при ожидании повышения спроса (например, при избыточном конкурсе в высших образовательных организациях по отдельным специальностям). Поэтому в сфере высшего образования необходимо обеспечить наибольшее соответствие спроса и предложения, усилить гибкость процесса предоставления образовательных услуг.

Следующая особенность услуги заключается в неотъемлемости самой услуги от субъекта, которому она предоставляется. Имеется в виду, что начало потребления услуги осуществляется одновременно с началом её предоставления. В случае предоставления услуг в системе образования предполагается взаимодействие и сотрудничество потребителя и поставщика образовательных услуг.

Последней характеристикой услуг является непостоянство их качества (изменчивость). Качество образовательной услуги переменное по причине невозможности установления жёстких стандартов на процесс и результат предоставления образования. При этом уровень предоставления образовательной услуги колеблется в широких пределах, в зависимости от квалификации и степени ответственности преподавателей и сотрудников высших образовательных учреждений, а также в силу многих других объективных и субъективных причин. Непостоянство качества образовательной услуги зависит и от потребителя, его личного уровня, базовой подготовки в системе общего образования и его способности воспринимать предлагаемые услуги.

По предоставлению услуг в сфере высшего образования, кроме вышепредставленных особенностей, надо отметить ещё несколько, не менее значимых отличительных особенностей, присущих именно образовательным услугам. Специфика образовательных услуг заключается в:

- продолжительности и периодичности их предоставления (получения первого высшего образования может занимать от 4 до 6 лет, а второго – около двух лет);

- продолжительный период выявления результата по итогам обучения (то есть реально ли были выработаны компетенции по определённой специальности) и зависимости результата от условий будущей работы выпускника;

- необходимости дальнейшего сопровождения услуг, зависимости восприятия услуг от места их оказания и места проживания потребителя.

Образовательная услуга характеризуется ещё и известным аспектом сезонности и достаточно высокой стоимостью (как и все научные и интеллектуальные услуги). Также при предоставлении образовательных услуг важную роль играет степень контакта обучающегося с преподавательским составом и степенью самостоятельности в процессе приобретения знаний. Следует отметить, что образовательные услуги по своему содержанию многогранные и представляют собой комплекс различных блоков учебных дисциплин и программ. При этом различные компоненты образовательного

комплекса устаревают с разной скоростью, а соответствующие услуги имеют жизненные циклы разной продолжительности.

Указанные специфические особенности образовательных услуг, необходимо обязательно учитывать организаторам образовательной деятельности, что, безусловно, усложняет процесс их продвижения и реализации в отличие от продажи физического товара. И всё же услуга действительно является «специфическим товаром», которую можно материализовать согласно современным требованиям маркетинга услуг, как это отмечается в работах Панкрухина А.П. [2] и Войчака А.В. [15]. Вместе с тем, для каждой услуги следует подобрать соответствующий комплекс маркетинга, так называемый «маркетинг-микс», благодаря чему услуга будет востребованной потребителем и сможет максимально полно удовлетворить его потребности.

Так, наиболее весомым критерием оценки при выборе лучших университетов мира является академическая репутация высшего образовательного учреждения. На наш взгляд, данный показатель более других основан на субъективной оценке, связанной с уже сложившейся и закреплённой годами репутацией наиболее известных высших образовательных учреждений.

Ниже представлен рейтинг лучших университетов мира из 1000 за 2019 год, составленный британской компанией QS (табл. 1).

Таблица 1

Международный образовательный рейтинг университетов по версии QS
World University Rankings за 2019 г. [16]

Ранг		Название университета	Страна	Сводный индекс, %	Академическая репутация, %
2018	2019				
1	1	Массачусетский технологический институт	США	100,0	100,0
2	2	Стэнфордский университет	США	98,4	100,0
3	3	Гарвардский университет	США	97,4	100,0
5	4	Оксфордский университет	Великобритания	97,2	100,0

Как видно из таблицы 1, рейтинг возглавили Массачусетский технологический институт, Стэнфордский и Гарвардский университеты. Данным образовательным учреждениям удалось сохранить свои лидирующие позиции по сравнению с другими вузами и остаться на прежних ранговых местах.

Если проанализировать рейтинг университетов в динамике (данные за 2018 и 2019 гг.), то существенных перемещений среди высших образовательных учреждений не наблюдается, за исключением Пекинского университета. Университету удалось отыграть 8 позиций и подняться с 30 места на 22.

С самого момента основания в 1898 году Пекинский университет является одним из наиболее престижных и уважаемых вузов Китая и в настоящее время продолжает занимать одну из лидирующих позиций, являясь площадкой для воплощения передовых идей в области обучения.

В 1952 году университет стал первым образовательным учреждением, принимающим иностранных студентов на программы изучения китайского

языка как иностранного. Университет имеет обширные связи с более чем 200 высшими образовательными учреждениями в 50 странах мира. Образовательное учреждение известно высоким уровнем преподавания. Здесь работают ведущие преподаватели и авторитетные учёные страны. Университетская библиотека содержит коллекцию более 6,5 млн томов и является самой большой университетской библиотекой в Азии [17]. В результате было выявлено, что важно в таком рейтинге учитывать три организационных индикатора, которые позволили университету повысить свой персональный рейтинг, а именно:

1. Соотношение количества студентов и научно-преподавательского состава университета (в 2018 году – 64,0%, а в 2019 году – 72,3%).

2. Доля иностранцев в научно-преподавательском составе (в 2018 году – 68,2%; в 2019 году – 70,7%).

3. Число цитирований на одного сотрудника (в 2018 году – 69,4%; в 2019 году – 73,0%).

Таким образом, организационные составляющие, ориентированные на повышение уровня конкурентоспособности образовательной услуги высшими образовательными организациями, можно представить в виде схемы (рис. 1).



Рис. 1. Организационные составляющие по обеспечению конкурентоспособности высшего образовательного учреждения

В последнее время Китай стал одним из главных центров в мире

высшего образования. Существенная роль в этом отводится поддержке со стороны государства и государственных структур, а это, несомненно, имеет огромное значение в повышении уровня конкурентоспособности ВУЗов на международной арене. Правительство азиатской страны вкладывает значительные средства в сектор образования, чтобы улучшить его до стандартов мирового уровня. Здесь речь идёт не только о выделении значительных средств на финансирование лучших университетов страны, поддержку перспективных областей науки, привлечение преподавателей и исследователей из-за рубежа, но и создании благоприятных условий для молодых иностранцев, желающих посетить страну с целью последующего обучения.

В сентябре 2017 года два крупных правительственных проекта «проект 985» и «проект 211» были объединены и трансформированы в новый, целью которого является создание университетов и дисциплин мирового класса к концу 2050 года. Визовая политика и политика в области трудоустройства молодых иностранцев также является существенным фактором, влияющим на уровень конкурентоспособности вузов Китая и, в частности, Пекинского университета как основного лидера среди образовательных учреждений страны. Уже сейчас данные мероприятия приносят свои плоды, так как Китай становится одним из ведущих мировых инновационных и технологических центров.

В условиях ЛНР на данной территории функционируют семь организаций высшего образования. В период 2018-2019 года обучаются 41 061 человек, что на 1 958 человек больше, чем в прошлом учебном году. Из них 28 423 студента обучаются в образовательных учреждениях высшего образования, подведомственных Министерству образования и науки ЛНР, и 12 638 студентов – в образовательных учреждениях профильных министерств [18]. Кроме этого, за 5 лет около 7 тысяч выпускников вузов ЛНР получили российские дипломы по программе двойного диплома.

Три учреждения высшего образования ЛНР в ближайшее время планируют получить российскую аккредитацию, а именно это Луганский государственный медицинский университет им. Святителя Луки, Луганский национальный университет им. Тараса Шевченко и Луганский национальный университет им. Владимира Даля [19]. Такие действия позволят высшим образовательным организациям ЛНР полностью перейти на российские стандарты образования. Это будет подтверждено юридически и даст право выдачи документа российского образца с внесением в Единый реестр документов Российской Федерации. В результате данные действия становятся важнейшими организационными составляющими. Следующим этапом для данных организаций станут такие составляющие, как: обеспечение современными технологиями процесса обучения, привлечение зарубежных абитуриентов и научно-педагогических кадров. Данные организационные составляющие обязательно должны быть включены в государственную программу по повышению конкурентоспособности высших

образовательных учреждений.

Выводы. Таким образом, автором на основе исследования специфики предоставления образовательной услуги и изучения зарубежного опыта оценки уровня конкурентоспособности высшей образовательной организации отмечается, что наиболее эффективным средством определения и исследования общественных потребностей в условиях становления ЛНР, запросов и требований потребителей являются организационные составляющие. Причём в данные составляющие входят международное признание дипломов об образовании, маркетинг образовательной услуги, оценка имиджа и рейтинг высших образовательных учреждений, уникальных образовательных программ, профессиональных кадров, методик изложения дисциплин, наличие ключевых баз практик и контрактов на подготовку специалистов за средства работодателей и пр. Изучение опыта Китая в повышении конкурентоспособности высших образовательных организаций отведено именно государству, которое в рамках финансирования данных организаций ориентируется на повышение таких показателей, как: соотношение количества студентов и научно-преподавательского состава университета; доля иностранцев в научно-преподавательском составе; число цитирований на одного сотрудника.

Список использованных источников

1. Чинаева Т.И. Основные тенденции развития международного рынка образовательных услуг / Т.И. Чинаева // Статистика и экономика. – Т. 4. – № 1. – 2017. – С. 60-67.
2. Панкрухин А.П. Маркетинг образовательных услуг / А.П. Панкрухин // Маркетинг в России и за рубежом. – 1997, Июль-август. – С. 82.
3. Банслова В.Б. Российский рынок образовательных услуг: этапы и факторы его развития / В.Б. Банслова // Проблемы современной экономики. – 2016. – С. 201-206.
4. Воронина А.С. Российское образование: реалии, проблемы, тенденции А.С. Воронина // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 2. – С. 408-412.
5. Демцура С.С. Рынок образовательных услуг и современные тенденции развития образования в России / С.С. Демцура, Е.Ю. Дмитриева, Л.А. Полуянова // Балтийский гуманитарный журнал. – Т. 6. – № 2 (19). – 2017. – С. 114-117.
6. Фролов А.В. Глобализация высшего образования: противоречия и новации / А.В. Фролов // Вестник высшей школы. – 2011. – № 8. – С. 61-66.
7. Маркетинговая деятельность учреждения профессионального образования: коллективная монография / под ред. А.А. Саламатова. – Челябинск: ЧГПУ, 2012. – 103 с.
8. Романова И.Б. Современные тенденции развития высшего профессионального образования / И.Б. Романова, А.А. Байгулова // Креативная экономика. – 2010. – № 6 (42). – С. 91-96 [Электронный ресурс]. –

Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/3612>

9. Косевич А.В. К вопросу повышения конкурентоспособности России на мировом рынке образовательных услуг / А.В. Косевич, В.О. Кожина // Вестник Международного института экономики и права. – № 1 (22). – 2016. – С. 91-98.

10. Галичин В. Международный рынок образовательных услуг: основные характеристики и тенденции развития / В. Ганич // Век глобализации. – 2013. – № 2. – С. 101-112.

11. Ходиев Д.А. Направления совершенствования качества образовательных услуг в республике Таджикистан / Д.А. Ходиев, С.Б. Ганиева // Азимут научных исследований: экономика и управление. – Т. 8. – № 2(27). – 2019. – С. 113-117.

12. Александров А.Ю. Разработка алгоритма совершенствования образовательной деятельности как способ повышения конкурентоспособности на рынке образовательных услуг / А.Ю. Александров // Вестник НГИЭИ. – 2017. – № 12 (79). – С. 127-136.

13. Попов Е.А. Управление качеством высшего образования в условиях модернизации высшего образования в России / Е.А. Попов // Политика и общество. – М.: «НБ-Медиа», 2011. – № 4 (76). – С. 95-100.

14. Philip Kotler: Marketing Essentials, 1984. / Филип Котлер: Основы маркетинга / перевод на русский язык В.Б. Бобров. – М., 2004. – 356 с.

15. Войчак А.В. Маркетинговый менеджмент: учебник / А.В. Войчак. – К.: КНЕУ, 2008. – 265 с.

16. QS_World_University_Rankings [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ria.ru/docs/sn/QS_World_University_Rankings / за 2019; <https://na.ria.ru/20180606/1521597704.html> за 2018.

17. Университет Пекина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.portalchina.ru/universities/beijing.html> .

18. Количество студентов в вузах Республики выросло на две тысячи [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gtrklnr.com/2018/12/25/kolichestvo-studentov-v-vuzax-respubliki-vyroslo-na-dve-tysyachi/>.

19. Три вуза ЛНР планируют получить российскую аккредитацию в ближайшее время [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://miaistok.su/tri-vuza-lnr-planiruyut-poluchit-rossijskuyu-akkreditatsiyu-v-blizhajshee-vremya/>.

Уважаемые коллеги!

Статьи принимаются на русском языке объёмом не менее 20 000 знаков («Сервис – Статистика»), соблюдая все нижеизложенные требования.

При наборе текста необходимо придерживаться следующих требований:

1. Выключить перенос.
2. Отступ первой строки каждого абзаца делается не «пропусками», а автоматически через меню Microsoft Word (Формат – Абзац – первая строка: отступ на 1,27 см).
3. Поля: верхнее, нижнее, правое, левое – 1,27 см.
4. Шрифт Times New Roman, размер кегля – 16; интервал – одинарный.
5. Рисунки и диаграммы должны быть сделаны в приложении к Microsoft Word – в формате Microsoft Graph (должны быть обязательно сгруппированы).
6. Расстояние между словами – не более одного пробела.

Статьи должны быть оформлены следующим образом: (Приложение 1)

1. УДК слева в верхнем углу.
2. Название статьи (прописными буквами, полужирным, выравнивание – по центру).
3. Фамилия, имя, отчество автора / авторов (с правой стороны, после названия статьи, полужирным).
4. Аннотация и на статью на – русском и английском языках (5-10 строк).
5. Ключевые слова в аннотации на русском и английском языках (5-10 слов).
6. Текст статьи (выравнивание основного текста – по ширине).
 - Постановка задачи.
 - Обзор последних исследований и публикаций по данной проблеме.
 - Актуальность.
 - Формулирование задачи исследования.
 - Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.
 - Выводы по выполненному исследованию.
7. Список использованных источников.

Ответственность за содержание, точность представленных фактов, цитат, цифр и фамилий несут авторы материалов.

Редакция сохраняет за собой право редактировать статьи. Окончательное решение о публикации принимает редакционная коллегия. К статье автор должен приложить также «Сопроводительную записку» (Приложение 2)

Статью, сопроводительную записку и сканированную рецензию присылайте на адрес электронной почты научного сборника серии «Государственное управление».

E-mail: cs-pa@mail.ru

Приложение 1

ОБРАЗЕЦ ОФОРМЛЕНИЯ НАУЧНОЙ СТАТЬИ

УДК 332.146.2 (14 шрифт)

НАЗВАНИЕ НАУЧНОЙ СТАТЬИ (16 шрифт)

Иванов И.И.,
канд. экон. наук, доцент, профессор кафедры
г. Донецк (14 шрифт)

Текст аннотации (на русском языке, 20-30 слов).....(12 шрифт)

Ключевые слова: (7-10 слов)..... (12 шрифт)

Текст аннотации (на английском языке)(12 шрифт)

Keywords:..... (12 шрифт)

Постановка задачи. Текст. Текст. Текст.. (16 шрифт).

Анализ последних исследований и публикаций. Текст. (16 шрифт).

Актуальность. Текст. Текст. Текст. (16 шрифт).

Цель статьи. Текст. Текст. Текст. (16 шрифт).

Изложение основного материала исследования. Текст. (16 шрифт).

Таблица 1

Матрица выбора направления экономического развития региона

Группа (12-14 шрифт)	Регион	Направление развития
----------------------	--------	----------------------

Текст. Текст. Текст. Текст. Текст. Текст. Текст. (рис. 1.). (16 шрифт).

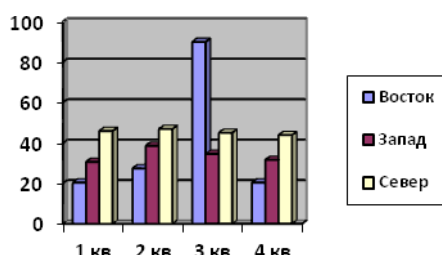


Рис. 1. Название рисунка

Выводы. Текст. Текст. Текст. Текст. Текст. (16 шрифт).

Список использованных источников (16 шрифт)

1. Райзберг Б.А. Курс экономики: учебник / Б.А. Райзберг. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 720 с.

СОПРОВОДИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Фамилия, имя, отчество	
Научная степень	
Учёное звание	
Должность	
Организация (учреждение)	
Название статьи	
E-mail	
Телефон	

Научное издание

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

**Сборник научных работ
Серии «Государственное управление»**

Выпуск 15

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ
НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ**

Материалы представлены на языке оригинала.

Опубликованные материалы отражают точку зрения авторов,
которая может не совпадать с мнением редколлегии сборника.

При цитировании или частичном использовании текста публикаций
ссылка на сборник обязательна.

Ответственный за выпуск Братковский М.Л.

Научный редактор Гурий П.С.

Литературный редактор Кравченко А.В.

Технический редактор Бобылева Н.И.

Компьютерная верстка Зензеров В.И.

Подписано в печать решением учёного совета ГОУ ВПО «ДонАУиГС».
Протокол № 3 от 24.10.2019 г. Формат 60x84¹/₁₆. Бумага офсетная
14,47 усл. печ. л. Тираж 100 экз.

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики» ДНР,
283015, г. Донецк-15, ул. Челюскинцев, 163а