

НАЛОГОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ

Атабиева Е.Л. канд. экон. наук, доц.,

Ковалева Т.Н. канд. экон. наук, доц.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Социальное страхование появилось в Европе с бурным развитием промышленного производства еще в XIX веке. В настоящее время национальные системы социального страхования созданы практически во всех экономически развитых странах мира. Социальное страхование представляет из себя способ осуществления социальной политики государства, основу системы социальной защиты населения.

В настоящее время социальное страхование является инструментом финансового обеспечения определенных общественных потребностей, основным на перераспределении ВВП страны.

Социальное страхование предназначено для социальной защиты населения, наличие которой обязательно для любого общества. Масштабы социальной помощи зависят от состояния экономики страны, культурно-исторических особенностей, политической системы, состояния общественного движения. Во время экономического кризиса и нарастания социальной напряженности необходимость ее предоставления становится особенно важной.

Система социальной защиты предназначена для поддержания слабых слоев населения. Главным направлением деятельности системы является поддержка нетрудоспособных граждан. С этой целью часть созданного валового внутреннего продукта государства направляется для формирования и последующего использования специальных денежных фондов.

Обязательное социальное страхование — часть государственной системы социальной защиты населения, предназначение которой является страхование работающих граждан от возможного изменения материального и (или) социального положения.

Социальное страхование — это особая система защиты работающих граждан и находящихся на их иждивении членов семей от потери трудового дохода при наступлении нетрудоспособности вследствие старости, инвалидности, болезни, безработицы, материнства, смерти кормильца.

Обязательное социальное страхование в России состоит из следующих частей:

1. Обязательное страхование на случай временной нетрудоспособности (болезни),
2. Обязательное страхование в связи с материнством,
3. Обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний,
4. Обязательное медицинское страхование,
5. Обязательное пенсионное страхование,
6. Обязательное страхование на случай смерти застрахованного лица или несовершеннолетнего члена его семьи.

Деньги накапливаются и распределяются тремя фондами:

- Фонд социального страхования
- Фонд обязательного медицинского страхования
- Пенсионный фонд Российской Федерации.

Вышеперечисленные фонды называются внебюджетными, так как их финансовая система не зависит от бюджета Российской Федерации. Источником денежных поступлений являются страховые взносы, которые организации перечисляют каждому страховому фонду.

Размер страховых взносов рассчитывается исходя из размеров оплаты труда работников предприятий, а также иных вознаграждений и выплат работникам предприятий. Индивидуальные предприниматели, адвокаты, нотариусы определяют суммы взносов в особом порядке.

Ставки страховых взносов во внебюджетные фонды установлены гл.34 НК РФ «Страховые взносы» [1].

Базой для расчета страховых взносов - это выплаты и вознаграждения физическому лицу, подлежащие обложению взносами в ПФР, ФСС и ФОМС нарастающим итогом с начала года. После достижения утвержденного предельного лимита, доход физического лица будет облагаться взносами по регрессивной шкале (более низкой ставке). Планируется ежегодно устанавливать предельный лимит для начисления страховых взносов во внебюджетные фонды. Индексация предельных величин будет проводиться ежегодно. Установлено, что база для ОПС приравнивается к средней зарплате, повышенной в 12 раз, а полученная цифра перемножается на специальный коэффициент, значение которого на 2017 год равно 1,9. Медицинские начисления и отчисления в Фонд социального страхования от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний осуществляются без учета лимитов.

- По пенсионному страхованию предельная база страховых взносов 2017 года составит 876 000 рублей;
- По взносам на соцстрахование - лимит базы составит 755 000 рублей.

Ставки, по которым отчисляются взносы в фонды, для большинства работодателей приняты на следующем уровне:

- взносы в ОПФ на обязательное пенсионное страхование:
 - ✓ с суммы выплат в пределах установленной предельной величины базы - 22%;
 - ✓ с суммы превышения установленной предельной величины базы - 10%.
- взносы в ФОМС - 5,1%;
- взносы в ФСС на страхование на случай временной нетрудоспособности и материнства:
 - ✓ с суммы выплат в пределах установленной предельной величины базы - 2,9%;
 - ✓ с суммы превышения установленной предельной величины базы - не начисляются.

Организации ведут учет расчетов с внебюджетными страховыми фондами на счете 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению». Он в свою очередь делится на субсчета:

- 69.1 «Расчеты по страховым взносам, зачисляемым в ФСС»;
- 69.2 «Расчеты по страховым взносам, зачисляемым в ОПФ»;
- 69.3 «Расчеты по страховым взносам, зачисляемым в ФОМС»;
- 69.4 «Расчеты по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний».

Начисление взносов отражаются по кредиту указанных счетов, а по дебету они корреспондируют с затратными счетами, на которых калькулируются общие ежемесячные расходы компании на производство или продажу, то есть 20 «Основное производство», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 44 «Расходы на продажу» [2]. При оплате начисленной суммы кредитовое сальдо по каждому из указанных счетов списывается через дебет того же счета в корреспонденции со счетом 51 «Расчетный счет», и таким образом задолженность перед фондами обнуляется.

С 2017 года страховые взносы администрирует Федеральная налоговая служба. Это значит, что платить их и сдавать отчетность по ним нужно в Инспекцию Федеральной налоговой службы (ИФНС). Это

относится ко всем платежам, кроме взносов на травматизм (они остаются за ФСС).

С 1 января 2017 года все положения, связанные с исчислением и уплатой страховых взносов, перенесены в НК РФ. При этом НК РФ дополнен новым разделом XI «Страховые взносы в Российской Федерации» и новой главой 34 «Страховые взносы» [1].

В НК РФ страховые взносы выведены в отдельный обязательный платеж и их понятие, также, как и определение налога и сбора, закреплено в статье 8 НК РФ [2]. Так, под страховыми взносами понимаются обязательные платежи на обязательное пенсионное страхование, обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, на обязательное медицинское страхование, взимаемые с организаций и физических лиц в целях финансового обеспечения реализации прав застрахованных лиц на получение страхового обеспечения по соответствующему виду обязательного социального страхования [3].

Но следует отметить, что положения НК РФ не применяются к отношениям по установлению и взиманию страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний и страховых взносов на обязательное медицинское страхование неработающего населения. Взносы на травматизм администрируются ФСС [4]

К налоговым органам перешли полномочия по:

- контролю за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты страховых взносов в соответствии с положениями НК РФ;
- приему от плательщиков страховых взносов расчетов по страховым взносам, начиная с представления расчета по страховым взносам за отчетный период - 1 квартал 2017 года;
- осуществлению зачета/возврата сумм страховых взносов, в том числе за периоды, истекшие до 1 января 2017 г., по решениям ПФР и ФСС;
- предоставление отсрочки (рассрочки) по страховым взносам;
- взыскание недоимки по страховым взносам и задолженности по пеням и штрафам, в том числе возникшей до 1 января 2017 года, начиная с меры по взысканию, следующей за мерой, примененной органами ПФР и ФСС.

У ПФР и ФСС сохранены полномочия по:

- приему от плательщиков страховых взносов расчетов по страховым взносам за отчетные периоды, истекшие до 1 января 2017 года;
- контролю за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты страховых взносов за периоды до 1 января 2017 года (камеральные и выездные проверки);
- приему заявлений от плательщиков страховых взносов о возврате сумм излишне уплаченных страховых взносов, пеней, штрафов за отчетные периоды до 1 января 2017 года, принятию решений по данным заявлениям и направлению указанных решений в налоговые органы для исполнения.

Кроме того, у ПФР сохраняется обязанность ведения индивидуального (персонифицированного) учета в системе обязательного пенсионного страхования, а ФСС РФ остается администратором страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний и, учитывая сохранение «зачетного» механизма в системе обязательного социального страхования, за ФСС РФ сохраняются полномочия по проведению проверок правильности заявленных расходов на выплату страхового обеспечения на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством и сообщению об итогах данных проверок в налоговые органы [5].

Получение справок о состоянии расчетов и актов совместной сверки расчетов по страховым взносам:

- до 1 февраля 2017 - представление справок о состоянии расчетов по страховым взносам, осуществление совместной сверки расчетов по страховым взносам за период до 1 января 2017 года производится территориальными органами ПФР и ФСС России.
- с 1 февраля 2017 - справки об отсутствии задолженности, о состоянии расчетов и акты совместной сверки будут представляться налоговыми органами с учетом сведений о страховых взносах.

Уплата взносов может перейти от работодателей к работникам. Об этом было заявлено на встрече министра труда с комитетом Госдумы по труду. Ранее Минфин предлагал перейти на новую систему, действующую во многих странах мира. А именно, поровну поделить обязанность уплачивать взносы с доходов работников между самими работниками и их работодателями. Тем самым для последних будет снижена налоговая нагрузка.

С 1 января формы РСВ-1 и 4-ФСС заменит единый расчет по страховым взносам. Отчитываться по страховым взносам в 2017 году нужно в ИФНС, а не во внебюджетные фонды. Налоговиками разработана новая форма расчета, заменяющая прежние расчеты 4-ФСС и РСВ-1, применять ее нужно, начиная с отчетности за 1 квартал 2017 года. Форма и инструкция по заполнению расчета утверждены приказом ФНС от 10.10.2016 № ММВ-7-11/551. Кроме того, для уплаты страховых взносов теперь используются новые КБК.

Организации и индивидуальные предприниматели с работниками должны представлять новый единый расчет в ИФНС ежеквартально. Последний день подачи расчета – 30 число месяца, следующего за отчетным периодом (п.7 ст. 431 НК РФ). При средней численности более 25 человек единый расчет должен сдаваться только в электронной форме, остальные могут подавать его на бумаге. Дата сдачи расчета по взносам с 2017 года одинакова для всех страхователей, независимо от способа представления ими расчета.

Расчет считается непредставленным, если пенсионные взносы по каждому сотруднику в сумме не совпадают с итоговой величиной взносов ПФР. После получения из ИФНС уведомления об этом, у страхователя есть 5 дней на устранение ошибки, иначе на организацию будет наложен штраф.

Расчет состоит из титульного листа и трех разделов. В свою очередь, разделы 1 и 2 включают в себя приложения: в разделе 1 их 10, в разделе 2 приложение всего одно. В обязательном порядке все страхователи сдают следующие части Расчета:

- Титульный лист,
- Раздел 1, содержащий сводные данные о страховых взносах к уплате в бюджет,
 - Подраздел 1.1 приложения № 1 раздела 1 – расчет пенсионных взносов,
 - Подраздел 1.2 приложения № 1 раздела 1 – расчет взносов ОМС,
 - Приложение № 2 раздела 1 – расчет взносов по соцстрахованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством,
 - Раздел 3 – персонифицированные сведения о застрахованных лицах.

Остальные подразделы и приложения представляются, если есть данные для их заполнения.

Расчет заполняется в рублях с копейками. В незаполненных ячейках проставляются прочерки. Все слова в строках Расчета пишутся

заглавными буквами. Подробный построчный порядок заполнения Расчета утвержден приказом ФНС РФ от 10.10.2016 № ММВ-7-11/551.

Список литературы:

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации // СПРС Консультант Плюс URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671 (дата обращения: 16.09.2017).
2. Атабиева Е.Л., Ковалева Т.Н. Бухгалтерский финансовый учет. Белгород: Изд-во БГТУ, 2014. 542 с.
3. Атабиева Е.Л., Ковалева Т.Н. О замене единого социального налога страховыми взносами во внебюджетные фонды // Белгородский экономический вестник. 2010. № 1. С. 21-28.
4. Ковалева Т.Н., Слабинская И.А. Налоговые расчеты в бухгалтерском деле: учебное пособие. Белгород: Изд-во БГТУ, 2012. 48 с.
5. Слабинская И.А. Налоговые правонарушения: виды, последствия и меры ответственности // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2016. № 1. С. 150-153.

ПАРАМЕТРЫ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА КАК ИНДИКАТОРЫ РОССИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Балабанова Г.Г., доц.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Проблема разработки универсального сводного индикатора, представляющего собой совокупность циклических показателей «предвестников» экономических кризисов, заблаговременно указывающих на уязвимость экономики, не теряет своей актуальности. Отличительной особенностью этих показателей является то, что точка поворота наступает раньше, нежели происходят изменения в экономике. Поиск таких показателей, по мнению экспертов [1], затруднен тем, что:

во-первых, нет единой концепции. В основу разработки индикаторов легли три концепции экономического цикла: классическая; отклонение от тренда; ускорение или торможение темпов роста. Часто в основе выбора концепции лежит субъективный фактор, а именно, приверженность исследователя к той или иной теории;

во-вторых, в реальном времени не все показатели способны одновременно предсказать наступающий перелом, поскольку ведут себя разнонаправленно: одни демонстрируют динамику роста, вторые указывают на возможность спада, а третьи проявляют себя только в период кризиса. К тому же эти изменения не всегда сразу можно связать с изменением направления движения экономики;

в-третьих, информация, необходимая для анализа, публикуется с некоторым временным лагом, что не позволяет оперативно принимать решения на всех уровнях;

в-четвертых, отличия предкризисной ситуации в разные периоды и т.п.

Предложено множество сводных показателей [1], но наиболее популярными являются:

1) СОИ (сводный опережающий индекс), который включает следующие показатели: уровень спроса в обрабатывающей промышленности (%); цены на акции (индекс РТС); цены на нефть на мировом рынке; денежный агрегат М2; торговое сальдо; изменение промышленного выпуска в последние месяцы и т.п.;

2) ИМС (индекс менеджеров по снабжению), который содержит следующие: получение новых заказов; объем производства (выпуска);

уровень занятости; сроки поставок комплектующих, взвешенные по объему; запасы купленной продукции, в штуках и т.п.

3) таблица индикаторов, предложенная Дж. Голубом [2], в которую включены такие показатели, как: уровень развития производства, т.е. намерения по заказу нового оборудования и соответственно найму более квалифицированных рабочих; уровень инфляции; степень загрузки производственных мощностей; состояние рынка недвижимости (строительство новых домов); уровень безработицы; доходность облигаций.

Анализ литературных источников показал, что ни один из предложенных совокупных индикаторов не включает такой показатель как производительность труда, который коррелируется с рядом вышеуказанных показателей, в частности, со степенью загрузки производственных мощностей. В хозяйственной практике, по мнению экспертов, это самый чувствительный показатель.

Недогрузка производственных мощностей ниже порогового значения (7 %) является следствием падения совокупного спроса. В целом, совокупность этих двух факторов приводит к сокращению прибыли (не только в данный момент, но и в будущем) и отрицательно влияет на инвестиционную активность. Эмпирически доказано, что рост загрузки производственных мощностей на 1 % приводит к росту частных капиталовложений на 0,7 %, а финансовых вложений только на 0,3 %. Увеличение удельных инвестиций на 1 %, в свою очередь, способно повысить производительность труда на 0,43 % [3]

Выше перечисленные показатели уже в 2006 г. указывали на приближение спада в экономике. Так, начиная с 2006 г., наблюдалось снижение темпов прироста степени загрузки производственных мощностей, имел место незначительный рост расходов на конечное потребление (табл. 1). Все это сопровождается снижением производительности труда. В 2009 г. темпы роста этих показателей уже демонстрировали отрицательную динамику.

Аналогичная ситуация опять повторилась уже в 2012 г., несмотря на то, что период 2010-2014 гг. характеризовался замедленными темпами прироста производительности труда и степени загрузки производственных мощностей. В 2014 г. вышеуказанные показатели опять продемонстрировали отрицательную динамику. Заметим, что схожую динамику демонстрирует и показатели ВВП (темп прироста ВВП) и инвестиции в основной капитал (табл.1).

Анализ литературных источников показал, что ряд исследователей данной проблемы не связывают низкую степень загрузки

производственных мощностей с падением спроса. Считая, что она является следствием замещения отечественной продукции более дешевой импортной.

Таблица 1

Динамика показателей-«предвестников» кризиса
(составлена по [4, 5])

Год	Показатели, %						
	темп прироста ВВП	темп прироста производительности труда	производственные мощности			инвестиции в основной капитал	расходы на конечное потребление
			степень использования	темп прироста использования	степень износа		
1996	-3,61	-33,5	44	-	37,8	81,9	
1998	-5,35	-27,0	41	-6,8	41,6	88,0	97,9
2000	10,05	-10,1	47	14,6	39,3	117,4	105,9
2002	4,74	3,8	53	12,8	44,0	102,9	107,7
2004	7,15	6,5	57	7,5	43,5	116,8	110,2
2006	8,15	7,5	60	5,2	46,3	117,8	109,9
2007	8,54	7,5	62	3,3	46,2	123,8	112,5
2008	5,25	4,8	63	1,6	45,3	109,5	109,4
2009	-7,8	-4,1	58	-7,9	45,3	86,5	95,5
2010	4,5	3,2	56	-3,4	47,1	106,3	104,0
2011	4,3	3,8	61	8,9	47,9	110,8	105,8
2012	3,4	3,3	62	1,6	47,7	106,8	105,9
2013	1,3	2,2	65	4,8	48,2	100,8	103,5
2014	0,6	0,7	63	-3,0	49,4	98,5	101,7
2015	-2,8	-2,3	62	-1,6	47,7	89,9	91,2
2016	-0,2		64	3,2	48,7	99,1	95,9

Однако ситуация 2014 г. опровергает это. В силу объявленных санкций предложение импортных товаров сократилось, что привело к резкому росту цен на внутреннем рынке. Это должно было бы стимулировать рост отечественного производства. Однако в 2015 г. наблюдалось снижение производительности труда, степени использования производственных мощностей, инвестиционной активности. В 2016 г. наметившийся незначительный рост потребительских расходов привел к росту загрузки производственных мощностей и производительности труда.

Как было сказано выше, износ основных фондов ведет к неизбежному снижению технологического уровня производства, сокращению производительности труда (табл. 1), не говоря уже о нарастании техногенных катастроф. За годы реформ износ достиг почти 50 %. В 2014 г. доля полностью изношенного оборудования составляла 14,9 %, в 2015 г. – 15,8 %, а в 2016 г. – 16,9% [4].

Таблица 2

Доля полностью изношенных основных фондов и доля инвестиций в оборудование

Показатели	Год									
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Доля изношенных основных фондов, %	13,1	13,0	13,5	14,4	14,0	14,6	14,9	15,8	16,9	
Доля инвестиций в оборудование, % [6]	36,7	35,9	37,9		37,6	38,8	36,3	31,5	30,6	

Самым высоким остается уровень износа основных фондов в добыче полезных ископаемых, обрабатывающей промышленности, машиностроении (рис. 1), сельском хозяйстве, транспорте, энергетике.

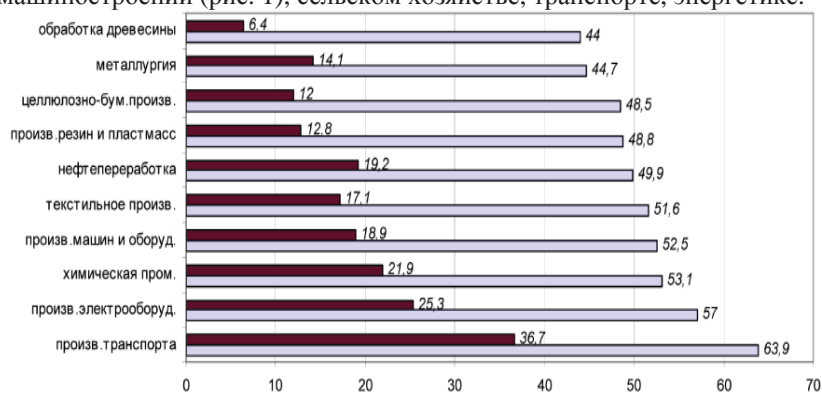


Рисунок 1 – Доля изношенного оборудования по некоторым отраслям (темный цвет указывает на критический износ) [7]

Однако, снижение доли изношенного оборудования с 2006 г. по 2009 г. (табл. 1) не означало, что в этот период происходило обновление фондов, шло либо выбытие полностью изношенного без восполнения, либо перепродажа оборудования на вторичном рынке (около 40%

предприятий воспользовались этим) [8]. Ежегодный ввод нового оборудования в целом по отраслям составляет не более 4 %, в частности, в отраслях машиностроительного комплекса, являющихся технологической базой экономического развития, менее 1% стоимости основных фондов. Такая динамика инвестиций в основной капитал (табл. 2) приводит к существенному снижению технологического потенциала страны в целом, снижению производительности труда.

Старение основного капитала – это не только препятствие на пути роста производительности труда, но следствие его снижения. Согласно эффекту «Порочного круга» Р. Нурксе, следствием недостаточных инвестиций является старение основного капитала и низкая производительность труда, что приводит к снижению доходов и, соответственно, склонности к потреблению и к сбережению. Это, в условиях отсутствия интереса к капиталовложениям и недостаточного стимулирования к инвестированию со стороны государства, в силу мультипликативного эффекта, приводит к еще большему снижению производительности труда.

Список литературы:

1. Смирнов С.В. Российские циклические индикаторы и их полезность «в реальном времени»: опыт рецессии 2008–2009 гг. // Экономический журнал ВШЭ. 2012. № 4. С. 497-513 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.hse.ru/pubs/share/direct/document/7174113> (дата обращения: 31.08.2017).
2. Индикаторы кризиса [Электронный ресурс]. URL: <http://investprofit.info/indikator-krizisa/> (дата обращения: 31.08.2017).
3. Спасская Н.В., Киреев В.Е. Инвестиционные аспекты повышения производительности труда в регионах России // Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 39. С. 17 – 29.
4. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 05.09. 2017).
5. Использование производственных мощностей [Электронный ресурс]. URL: <https://ru.tradingeconomics.com/russia/capacity-utilization> (дата обращения: 02.09. 2017).
7. Россия в цифрах. 2017: Стат. Сб./ Росстат. М.: Федеральная служба государственной статистики. 2017. 511 с.
8. Инвестиционная активность российских промышленных предприятий в 2015 году. М.: НИУ ВШЭ, 2016. 14 с.
9. Чижова Е.Н., Балабанова Г.Г. Производительность труда как критерий уровня развития предприятий промышленности строительных материалов // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2017. № 6. С. 120-124.

УСТОЙЧИВОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БЕЛГОРОДСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В 2016 Г.

Бендерская О.Б., канд. экон. наук, доц.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Предметом исследования в настоящей статье является устойчивость функционирования предприятия, то есть его способность функционировать неопределенно долго и достигать поставленных целей в условиях отрицательных воздействий.

Цель написания – мониторинг устойчивости функционирования белгородских предприятий, начатый публикациями [1, 6].

Объектами мониторинга выбраны четыре предприятия разных отраслей промышленности г. Белгорода и Белгородской области:

- ОАО «Белгородский абразивный завод»;
- ОАО «Белгородский завод РИТМ»;
- ОАО «Ракитянский арматурный завод»;
- АО «Шебекинский машиностроительный завод».

Организационно-правовая форма предприятий указана по состоянию на 2016 г.

Мониторинг проведен на основании данных годовой бухгалтерской финансовой отчетности предприятий за 2016 г. В таблице 1 отражены некоторые абсолютные показатели, характеризующие их активы, капитал, доходы и финансовые результаты. Данные о доходах и финансовых результатах приведены в целом за 2015 и за 2016 гг., а данные об активах и капитале – по состоянию на конец этих периодов.

Наиболее крупное из обследованных предприятий по величине имущественного потенциала – ОАО «БАЗ». Балансовая стоимость его активов в конце 2016 г. превысила 1 миллиард рублей. Примерно в половину меньше объем имущества у АО «ШМЗ». Самым мелким является ОАО «Белгородский завод РИТМ», у которого объемы активов – примерно в 6,5 раз меньше, чем у ОАО «БАЗ».

Абразивный завод лидирует и по объемам продаж (в 2016 г. его выручка составила 1 412 281 тыс. руб.). Второе место по сумме выручки, как и по величине активов, занимает АО «ШМЗ». При этом по сумме выручки на 1 рубль активов Шебекинский машиностроительный

Таблица 1

Экономические показатели исследуемых предприятий в 2015–2016 гг., тыс. руб.

Наименование показателей	ОАО «БАЗ»		ОАО «Белгородский завод РИТМ»		ОАО «РАЗ»		АО «ШМЗ»	
	2015 г. (конец 2015 г.)	2016 г. (конец 2016 г.)	2015 г. (конец 2015 г.)	2016 г. (конец 2016 г.)	2015 г. (конец 2015 г.)	2016 г. (конец 2016 г.)	2015 г. (конец 2015 г.)	2016 г. (конец 2016 г.)
Совокупный капитал	992 328	1 116 106	153 930	168 844	369 567	340 962	471 800	491 380
Оборотные активы	415 742	508 629	98 645	117 960	159 237	151 892	322 341	349 579
Выручка	1 152 000	1 412 281	152 924	247 454	285 455	242 748	622 355	669 743
Прибыль (убыток) от продаж	134 908	204 091	-7028	10 832	4439	-5375	30 902	45 862
Прибыль (убыток) до налогообложения	128 965	205 869	-8469	16 577	8981	2439	10 595	14 557
Прибыль чистая (убыток)	103 769	165 225	-7661	11 255	5768	491	9176	11 815
Собственный капитал	907 918	1 012 642	99 074	110 322	199 036	199 527	111 843	123 658
Краткосрочный заемный капитал	43 813	47 934	50 664	54 585	170 514	141 418	284 073	327 838
Долгосрочный заемный капитал	40 597	55 530	4192	3937	17	17	75 884	39 884
Стабильные оборотные средства	371 929	460 695	47 981	63 375	-11 277	10 474	38 268	21 741

завод опережает абразивный завод (у него этот показатель составляет в конце 2016 г. 1,36 против 1,27 у ОАО «БАЗ»).

В 2016 г. три из исследованных предприятий получили по основной деятельности прибыль. ОАО «РАЗ» закончил год с убытком от продаж. Впрочем, конечный финансовый результат был положительным у всех четырех предприятий, так что можно сказать, что они в 2016 г. были рентабельными.

Три предприятия были в 2016 г. обеспечены стабильными оборотными средствами (СОС). Исключение составило ОАО «РАЗ», у которого в начале года СОС отсутствовали, но к концу года – появились [4].

В качестве показателей-индикаторов устойчивости функционирования предприятий, как и в [1, 6], использованы 4 показателя финансового состояния [3], 4 темповых показателя, характеризующих тенденции изменения доходов, финансовых результатов и собственного капитала предприятий в динамике, и 4 показателя рентабельности. Признаками устойчивого функционирования являются следующие их значения:

- коэффициент финансовой устойчивости – больше 0,5 [5];
- коэффициент обеспеченности СОС запасов – не меньше 0,6;
- коэффициент текущей ликвидности – не меньше 2;
- темпы роста – не меньше 100 %;
- показатели рентабельности – больше 0.

Будем называть вышеперечисленные значения нормативами устойчивости функционирования. Для коэффициента оборачиваемости совокупных активов определенного норматива установить нельзя.

Результаты расчета перечисленных показателей за 2016 г. представлены в верхней части таблицы 2. Выделены лучшие значения по каждому из показателей.

Для сравнительной оценки устойчивости функционирования предприятий использована комплексная оценка (КО), рассчитанная модифицированным методом суммы баллов:

$$KO_i = \frac{\sum_{j=1}^m b_{ij}}{m}, \quad i = \overline{1, n}, \quad (1)$$

$$\text{где } b_{ij} = b_{\min} + \frac{a_{ij} - a_{\text{худш}j}}{a_{\text{лучш}j} - a_{\text{худш}j}} (b_{\max} - b_{\min}) [1]. \quad (2)$$

Таблица 2

Показатели, сравнительная комплексная оценка и рейтинг устойчивости функционирования исследуемых предприятий за 2016 год

Наименование показателей, единицы измерения	Значения показателей предприятий				
	1	2	3	4	5
		ОАО «БАЗ»	«Белгородский завод РИПМ»	ОАО «РАЗ»	АО «ШМБ»
1) коэффициент финансовой устойчивости (среднегодовое значение)	0,96	0,67	0,56	0,37	
2) коэффициент обеспеченности СОС запасов (среднегодовое значение)	1,82	0,56	0,0	0,15	
3) коэффициент текущей ликвидности (среднегодовое значение)	10,05	2,05	1,0	1,10	
4) коэффициент оборачиваемости совокупных активов	1,34	1,53	0,68	1,39	
5) темп роста выручки, %	122,39	161,82	85,04	107,61	
6) темп роста прибыли от продаж, %	151,28	-	-	148,41	
7) темп роста чистой прибыли, %	159,22	-	8,51	128,76	
8) темп роста собственного капитала, %	111,53	111,35	100,25	110,56	
9) рентабельность продаж по прибыли от продаж, %	14,45	4,38	-2,21	6,85	
10) рентабельность продаж по чистой прибыли, %	11,70	4,55	0,20	1,76	
11) рентабельность совокупных активов, %	19,53	10,27	0,69	3,02	
12) рентабельность собственного капитала, %	17,21	10,75	0,25	10,03	

Окончание табл. 2

Балльные оценки:		1	2	3	4	5
1)	коэффициента финансовой устойчивости (среднегодовое значение)	10	5,22	3,33	0	0
2)	коэффициента обеспеченности СОС запасов (среднегодовое значение)	10	3,11	0	0,83	
3)	коэффициента текущей ликвидности (среднегодовое значение)	10	1,16	0	0,11	
4)	коэффициента оборачиваемости совокупных активов	7,72	10	0	8,32	
5)	темпа роста выручки, %	4,89	10	0	2,94	
6)	темпа роста прибыли от продаж, %	10	0	0	9,81	
7)	темпа роста чистой прибыли, %	10	0	0,53	8,09	
8)	темпа роста собственного капитала, %	10	9,84	0	9,14	
9)	рентабельности продаж по прибыли от продаж, %	10	3,96	0	5,44	
10)	рентабельности продаж по чистой прибыли, %	10	3,78	0	1,36	
11)	рентабельности совокупных активов, %	10	5,09	0	1,24	
12)	рентабельности собственного капитала, %	10	6,19	0	5,77	
Комплексная оценка		9,38	4,86	0,32	4,42	
Место предприятия в рейтинге		1	2	4	3	

В данном случае $n = 4$; $m = 12$; диапазон значений балльных оценок установлен от 0 до 10. При этом значение КО (1) варьирует от 0 до 10. $КО = 0$, если оцениваемое предприятие хуже остальных предприятий по всем показателям оценки; $КО = 10$, если оцениваемое предприятие лучше остальных по всем показателям.

Заметим, что рассчитанные таким образом значения КО характеризуют относительный (а не абсолютный) уровень устойчивости функционирования предприятий, то есть их уровень относительно уровня других предприятий. Соответственно, значение КО, равное 10, не всегда означает, что предприятие функционирует абсолютно устойчиво (а значение, равное 0, не обязательно означает, что устойчивость функционирования отсутствует) [2].

Результаты расчета балльных оценок показателей и комплексные оценки предприятий приведены в нижней части таблицы 2. На основе значений комплексных оценок построен рейтинг устойчивости функционирования предприятий, который представлен в последней строке таблицы 2.

ОАО «БАЗ» является лидером выборки по уровню десяти показателей из двенадцати. Соответственно, у него – самая высокая оценка устойчивости функционирования (9,38), близкая к идеальной, и первое место в рейтинге. У завода выполняются все одиннадцать условий устойчивости функционирования, поэтому можно с уверенностью сказать, что ОАО «БАЗ» функционирует весьма устойчиво [7].

Только по двум показателям (по темпу роста выручки и по скорости оборота активов) ОАО «БАЗ» опережает ОАО «Белгородский завод РИТМ», у которого выполняются восемь условий устойчивости функционирования. Это дает основание считать, что устойчивость функционирования предприятия – удовлетворительная [8]. Из-за того, что в 2015 г. завод РИТМ имел убыток от продаж и убыток до налогообложения, темпы роста этих показателей не рассчитывались, а их балльные оценки равны нулю. В итоге, КО предприятия оказалась ниже среднего уровня ($КО = 4,86$), и оно заняло второе место в рейтинге.

АО «Шебекинский машиностроительный завод» лишь ненамного отстает по значению комплексной оценки от ОАО «Белгородский завод РИТМ». Однако с учетом того, что оно недостаточно обеспечено стабильными источниками финансирования, в том числе для финансирования запасов, и недостаточно платежеспособно, его функционирование следует признать недостаточно устойчивым.

ОАО «Ракитянский арматурный завод» заняло последнее место в рейтинге и имеет значение КО, близкое к критическому, из-за того, что у

Таблица 3

Показатели, сравнительная комплексная оценка и рейтинг устойчивости функционирования предприятий промышленности стройматериалов и промышленности строительных конструкций за 2016 год

№ показателей	Значения показателей предприятий					
	АО «Мелстром»	АО «Стройматериалы»	АО «Завод ЖБК-1»	ОАО «Белгород-асбестоцемент»	ОАО «Белгород-стройдеталь»	ОАО «Белгород-стройдеталь»
1	2	3	4	5	6	6
1)	0,76	0,22	0,94	0,84	0,86	0,86
2)	1,09	-3,12	2,40	0,98	2,82	2,82
3)	2,46	0,36	8,82	5,43	5,01	5,01
4)	3,54	1,10	0,48	1,51	1,04	1,04
5)	111,46	92,38	88,42	91,97	119,92	119,92
6)	144,10	-	-	50,80	36,26	36,26
7)	392,40	85,53	17,30	49,62	2,86	2,86
8)	107,42	100,46	100,75	94,94	98,52	98,52
9)	6,96	5,51	-0,05	4,84	1,40	1,40
10)	2,06	0,08	1,40	1,81	0,06	0,06
11)	11,88	0,31	0,97	4,36	0,09	0,09
12)	9,60	0,45	0,74	3,40	0,07	0,07
КО	8,70	0,88	3,90	4,57	3,93	3,93

него девять из двенадцати показателей оценки – хуже, чем у остальных предприятий. Завод не обеспечен СОС, недостаточно платежеспособен, у него снижается выручка, получен убыток по основной деятельности, катастрофически снизилась чистая прибыль, и это соответствующим образом отразилось на показателях рентабельности. Очевидно, что устойчивость функционирования у ОАО «РАЗ» отсутствует.

Ранее сравнительная комплексная оценка устойчивости функционирования в 2016 г. была нами рассчитана для выборки предприятий промышленности стройматериалов и промышленности стройконструкций [1]. К сожалению, расчеты показателей оборачиваемости совокупных активов, рентабельности совокупных активов и собственного капитала в этой публикации выполнены некорректно. И хотя это не сказалось на результатах расчета КО, считаем необходимым привести здесь исправленные значения показателей (табл. 3).

Сопоставление данных таблиц 2 и 3 показывает, что заметного отличия в уровне большинства показателей устойчивости функционирования предприятий промышленности стройматериалов и стройконструкций и предприятий других отраслей промышленности в 2016 г. нет, за одним исключением: показатели рентабельности в производстве стройматериалов и стройконструкций в среднем ниже, чем по выборке предприятий других отраслей.

Список литературы:

1. Бендерская О.Б. Динамика устойчивости функционирования белгородских предприятий промышленности стройматериалов и стройконструкций в 2013-2016 гг. и их сравнительная оценка за 2016 г. // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2017. № 10. С. 172-180.
2. Дорошенко Ю.А., Голубоцких М. Факторы конкурентной устойчивости и оценка их влияния на предприятия промышленности строительных материалов // Белгородский экономический вестник. 2017. № 1 (85). С. 26-31.
3. Конакова А.А., Арская Е.В. Анализ финансового состояния организации и пути финансового оздоровления (на примере ОАО «Комбинат КМАруда») // Белгородский экономический вестник. 2016. № 4 (84). С. 194-203.
4. Кравченко Л.Н. Подходы к определению сущности финансовой устойчивости, ее виды и формы проявления // Белгородский экономический вестник. 2013. № 4. С. 84-91.
5. Слабинская И.А. Современная интерпретация финансовой устойчивости организации // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2015. № 6. С. 253-256.

6. Слабинская И.А. Бендерская О.Б. Сравнительная оценка устойчивости функционирования белгородских предприятий промышленности стройматериалов в 2014-2015 годах // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2017. № 2. С. 248-254.
7. Ткаченко Ю.А., Шевченко М.В., Кузубова А.И. Угрозы экономической безопасности предприятия // Актуальные проблемы экономического развития: сборник докладов VII Международной научно-практической конференции. 2016. С. 254-258.
8. Чижова Е.Н., Шевченко М.В. Интегральная эффективность системы управления промышленным предприятием // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2011. № 1. С. 95-99.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ КОМПАНИИ

Божков Ю.Н., канд. экон. наук, доц.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Научно обоснованное управление инновационным развитием подразумевает как обновление технологий управления, его форм и методов, так и использование новейших прогрессивных видов ресурсов, капитала, и особенно, человеческого. Именно он выступает посредником между средствами и предметами труда, между производством и потреблением, а также является носителем самых прогрессивных активов – нематериальных, интеллектуальных, то есть, по сути, неисчерпаемых. А они, как известно, играют ведущую роль в новой экономике – экономике знаний или инновационной экономике [1].

Управление человеческим капиталом компании возможно рассматривать с позиций процессного подхода, при этом мы будем исходить из следующих утверждений.

Во-первых, структура любой инновационно-ориентированной организации является динамичной, т.е. идеи, знания, информация движутся беспрепятственно между элементами внутренней среды предприятия и его инновационной бизнес-среды без необходимости проходить через сложную систему проверок и сопоставлений [2]. Это важно также для непрерывного обучения сотрудников, инициации мышления, генерирования идей. Этому способствует, в частности, широкое использование виртуальных (облачных) коммуникативных технологий.

Во-вторых, для структуры управления человеческим капиталом свойственно управление инновациями сверху вниз и снизу вверх, а также самоорганизация и самоконтроль. В частности, директор по развитию человеческого капитала отвечает за управление инновационным процессом сверху вниз, от генерации идей и создания общей концепции до использования ее потребителем, за создание и получение стоимости в ходе как технологического, так и продуктивно-процессного развития. Он также должен стремиться максимизировать отдачу от инновационных инвестиций в человеческий капитал компании и эффективно использовать инновационные ресурсы как внутри, так и вне самой организации [3].

В-третьих, широко используется сетевой принцип получения информации, ее обработки и принятия решений, реализации. Сети условно подразделяются на три типа: 1) интеллектуальные и мониторинговые сети; 2) сети высокого мастерства и развития способностей персонала; 3) сети инноваций и развития.

В-четвертых, инновационно-ориентированные организации имеют эффективных инновационных партнеров, иными словами, они существенно зависят от того, как развивают внешние и внутренние партнерские отношения. Такое партнерство должно быть взаимовыгодным, создающим «точки роста» и ускоряющим обмен всеми видами ресурсов.

Процессный подход к управлению – основа всех современных систем управления, как регулярной деятельностью, так и развитием. Последовательные и прогнозируемые результаты достигаются более эффективно и результативно, когда деятельность осознается и управляется как взаимосвязанные процессы, которые функционируют как согласованная система. Поэтому инновационное управление человеческим капиталом, на наш взгляд, в идеале предполагает использование именно процессного подхода. Постановка и реинжиниринг бизнес-процессов повышает их эффективность и управляемость, основываясь на четкой формализации. Таким образом, задача моделирования и реинжиниринга процессов управления человеческим капиталом обуславливает принципиальное обновление организационных форм участия специалистов в этом процессе [4]. Кроме того, весьма важной задачей подобного моделирования является установление неких норм, точек отсчета или контрольно-целевых параметров для более эффективного управления тем или иным процессом. Это можно назвать «управлением управления». Основывается этот процесс на использовании системного анализа и системного синтеза.

Как известно, бизнес-процесс в широком смысле представляет собой один из элементов деятельности системы (предприятия) или некий преобразователь входящих компонентов в выходные.

Входные компоненты могут быть самыми различными – в зависимости от вида бизнес-процесса: управленческие, производительные, обслуживающие и т.п. Однако в любом случае бизнес-процесс может быть описан как целевая функция с определенными аргументами (факторами), временными параметрами и критериями достижимости заданных целей.

В случае если мы рассматриваем как объект анализа и моделирования бизнес-процесс управления человеческим капиталом, то он будет включать в себя некую совокупность взаимосвязанных процессов более низкого уровня (подпроцессы). Это потребует соответствующей декомпозиции бизнес-процесса управления человеческим капиталом предприятия.

Для моделирования бизнес-процессов методически важным шагом является выделение проблемной области как определенной совокупности [5]:

- а) управляемых объектов предприятия;
- б) субъектов управления;
- в) функций управления;
- г) программно-технических средств их реализации.

На основе определения и вычленения этих элементов осуществляется структурирование области, подвергаемой бизнес-моделированию, а также строится ее оценочная система. Зачастую при этом используется сценарный подход по принципу «Если..., то.....». Оценочные аспекты моделирования бизнес-процесса сводятся к разработке показателей эффективности протекания процессов и системы в целом. К ним обычно относят:

- время выполнения отдельных операций, процессов и достижения целей (трудоемкость);
- стоимостные характеристики операций и процессов;
- степень надежности процессов;
- косвенные показатели результативности – такие, как оборачиваемость капитала, динамика тех или иных трудовых, рыночных и финансовых показателей конкретного бизнес-процесса.

Бизнес-процесс инновационного управления человеческим капиталом относится к процессам с высокой динамикой принятия решений и творческим их характером. Однако часть операций, безусловно, и в данном случае будет носить рутинный характер, это процессы, которые выполняются на строго регламентированной основе. Например, такими процессами являются принятие на работу, аттестация, некоторые виды учета и нормирования труда. Следует подчеркнуть, что бизнес-процесс управления человеческим капиталом носит в высшей степени комплексный характер, поэтому он должен строиться на основе интегрированной бизнес-модели и HR-технологий. Последняя предполагает высочайший уровень автоматизации и программирования.

Исследования показывают, что в управлении человеческим капиталом разные авторы выделяют множественный ряд самых

различных функций, операций или процессов, в частности, анализ рынка труда, формирование кадрового состава; мониторинг уровня человеческого капитала; развитие человеческого капитала и его инвестиционное обеспечение; мотивация работников; взаимодействие с внешней средой; учёт и оценка человеческого капитала; контроль и т.п. [5]. С нашей точки зрения, их следует объединить в четыре подпроцесса, в каждом из которых осуществляются базовые функции общефирменного менеджмента: планирование, организация, мотивация и контроль, причем объект будет один – человеческий капитал компании, но направлены они на решение различных задач, поэтому цели и методы их также могут различаться.

«Управление знаниями и корпоративной образовательной средой» – первый подпроцесс, имеющий своей целью производство, накопление, хранение, передачу и использование знаний, необходимых для создания конкурентоспособной продукции, а, следовательно, создающих стоимость. Он включает следующие элементы:

- оценку суммы и качества знаний, имеющихся в настоящее время (на момент оценки) в данной бизнес-организации;
- оценку их соответствия требованиям рынка (клиента);
- определение необходимых знаний;
- применение новых способов извлечения знаний;
- создание рабочих мест для «работников знаний» (аналитиков, экспертов, преподавателей, когнитологов).

Исходя из рекомендаций стратегического характера, второй подпроцесс «Управление структурой человеческого капитала» решает двоякую задачу – формирования с одной стороны, состава персонала как носителя человеческого капитала, с другой – его компонентов как капитального ресурса, включая личную и корпоративную интеллектуальную собственность. Это маркетинг рынка рабочей силы и интеллектуальных ресурсов, поиск, подбор и тестирование, работа с соответствующими институтами рынка, рекрутинг. Сюда же входит управление интеллектуальной продукцией: ее анализ, учет, сопровождение и охрана авторских прав.

В качестве третьего подпроцесса можно выделить «Управление компетенциями», который объединяет в себе как оценочную, так и инвестиционную деятельность в сфере накопления и воспроизводства человеческого капитала. В частности, он включает такие функции, как:

- определение компетенций, необходимых современной инновационной бизнес-среды;
- оценка уровня инновационных компетенций сотрудников;

- разработка программ развития инновационных компетенций;
- анализ факторов, влияющих на интересы сотрудников; выбор инструментов стимулирования и их направленности (на повышение качества рабочей силы, производительности труда или качества продукта или прочие направления); выбор модели мотивации в зависимости от компетенций;
- «управление талантами» – обеспечение условий для развития способностей индивидуумов, технологий производства и передачи знаний [6];
- определение бюджета развития человеческого капитала, объема необходимых инвестиций, направленных на его прирост.

И наконец, четвертый подпроцесс «Управление эффективностью» необходим для постоянной диагностики процесса реализации человеческого капитала – превращения его в конкретные потребительские ценности. Он включает операции мониторинга, учета и анализа использования человеческого капитала, для чего необходимы следующие элементы: установление научно обоснованных норм расходования человеческого капитала и его восполнения, режима труда и отдыха, своевременный пересмотр норм и нормативов на обслуживание оборудования, рабочих мест; контроль за выполнением норм и анализ динамики этого процесса. Кроме того, этот подпроцесс включает функционально-стоимостной анализ человеческого капитала, анализ эффективности политики и стратегии в области управления человеческим капиталом, а также оценку качества самой системы менеджмента человеческого капитала компании.

В рамках реализации процессного подхода в управлении человеческим капиталом необходимо использование самого широкого инструментария менеджмента, направленного на активизацию и пробуждение личного и коллективного инновационного потенциала, творческих сил, интереса к новому, на самореализацию.

Это, в частности, бонусные и статусные пирамиды, мастер-классы, коучинг, интрапренерство, делегирование полномочий, ролевые игры и прочая игротехника, конкурсы (внутренние и внешние), система грантов, разветвленная система мотивации к обучению, и особенно автоматизация процесса управления человеческим капиталом на базе программных средств и продуктов типа HR-технологий, «облачных» и прочих сетевых интерфейсов.

Руководителям инновационно-ориентированных компаний необходимо понимать, что внедрение даже не всех подсистем процессного подхода существенно повышает результативность и

эффективность системы управления компанией. Так же в процессе описания и анализа бизнес-процесса происходит обмен информацией между его участниками, и появляется возможность сформировать правильное, разделяемое всеми сотрудниками организации понимание бизнес-процесса и решить большинство системных и поведенческих проблем, что является неоспоримым достоинством процессного подхода в управлении человеческим капиталом компании.

Разработка и внедрение процессного подхода к управлению достаточно сложная и ресурсоемкая задача, поэтому при принятии решения о применении процессного подхода всегда следует соотносить получаемый эффект с его себестоимостью.

Статья подготовлена в рамках программы развития опорного университета на базе БГТУ им. В.Г. Шухова

Список литературы:

1. Роль инноваций в тренде российской экономики: монография под ред. проф. С.В. Куприянова. Белгород: Изд-во БГТУ им. В.Г. Шухова, 2016. 314 с.
2. Божков Ю.Н. Инновационная бизнес-среда и ее влияние на систему управления человеческим капиталом промышленного предприятия // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2015. №5. С.281-285.
3. Божков Ю.Н. Человеческий капитал как ресурс инновационного развития промышленного предприятия // Белгородский экономический вестник. 2013. № 4 (72). С. 15-26.
4. Воронин В.П., Осенева О.В. Управление человеческим капиталом на основе процессного подхода в интересах инновационного развития // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. 2011. №11. С. 45-47.
5. Щетинина Е.Д., Кравченко Л.Н., Слабинская И.А. Формирование механизма управления интеллектуальным капиталом промышленного предприятия. Белгород: Изд-во БГТУ, 2007. 176 с.
6. Носкова К.А. Управление талантами инновационной организации // Современные научные исследования и инновации. 2012. № 12 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2012/12/19051> (дата обращения: 29.09.2017).

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ

**Букурова А.А., ст. преподаватель,
Горбатенко А.В.**

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Проблема финансирования важного для развития национальной экономики сегмента – малого и среднего предпринимательства (МСП) – является в современных условиях одной из наиболее актуальных [1]. Одной из основных проблем развития малого бизнеса является вопрос наличия соответствующих источников финансирования его деятельности. В этих условиях вопросы кредитования малого бизнеса коммерческими банками приобретают особую важность.

Отметим, что роль коммерческих банков в развитии малого и среднего бизнеса объясняется сложностью для малых предприятий получить финансовые средства из других источников. Как показывает практика, малые предприятия (за исключением инновационных – стартапов) практически не используют в качестве института финансирования фондовый рынок из-за сложности и затратности проведения IPO. Вследствие слабой конкурентной позиции основной массы малых предприятий на товарных рынках они гораздо чаще реализуют собственные товары и услуги с отсрочкой платежа, чем получают кредиты от своих поставщиков. Следовательно, банковский кредит становится единственным вариантом внешнего финансирования [2]. Объёмы кредитования МСБ за 2009-2017 гг/ показаны на рис. 1.

Совокупный объем кредитов, выданных банками малому и среднему бизнесу за 2016 год составил 5,3 трлн рублей, что на 3% ниже уровня 2015 года. Несмотря на сжатие объемов рынка на протяжении последних трех лет, темпы прироста выдач кредитов МСБ в прошлом году показали менее пессимистичную динамику по сравнению с предыдущими периодами (-28,3% за 2015 год, -5,6% за 2014 год).

Поддержку рынку кредитования МСБ в 2016 году оказало оживление интереса со стороны крупнейших банков, входящих в топ-30 по активам. Если в 2014–2015 годах ключевые участники рынка были вынуждены свернуть кредитование малого и среднего бизнеса на фоне возросших кредитных рисков в сегменте и переориентироваться на крупный бизнес, то в 2016 году банки из топ-30 по активам показали повышенный интерес к кредитованию МСБ. Объем выданных

крупнейшими банками кредитов МСБ вырос на 18,6% за 2016 год против сокращения на 32,6% годом ранее. Одной из причин активизации крупных банков стала программа стимулирования кредитования малых и средних предприятий «Шесть с половиной», позволяющая банкам привлекать дешевое фондирование от Банка России, что также расширило МСБ доступ к кредитным ресурсам. По оценкам экспертов, без учета кредитов, выданных в рамках госпрограммы, совокупный объем предоставленных ссуд МСБ за 2016 год снизился бы на 5 вместо 3% [4].

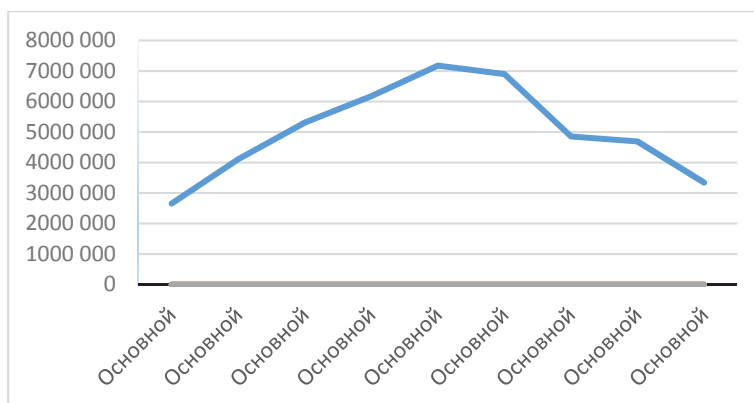


Рисунок 1 – Объемы кредитования МСБ за 2009-2017 гг., млн.руб. [3].

Снижение процентных ставок привело к частичному восстановлению спроса на банковское финансирование со стороны малого и среднего предпринимательства. Так, количество заявок на кредит, полученное участниками исследования за 2016 год, увеличилось почти в 1,5 раза по сравнению с 2015 годом. Однако банки в целом не торопились удовлетворять потребность небольших предприятий в кредитных ресурсах: число фактически заключенных кредитных договоров с МСБ сократилось на 2% по сравнению с данными 2015 года.

Несмотря на относительную стабилизацию выданных, совокупный портфель кредитов МСБ сократился за 2016 год на 8,5%, до 4,5 трлн рублей, что хуже результатов 2015 года (сокращение 11 на 4,5%, до 4,9 трлн рублей). На динамику совокупного портфеля оказывает влияние общий краткосрочный характер кредитования, предусматривающий в основном ссуды на пополнение оборотных средств и закрытие кассовых разрывов. Кроме того, на темп снижения объема кредитного портфеля

МСБ в значительной степени повлияли снижение и переоценка валютных ссуд. Так, за 2016 год объем задолженности по кредитам, предоставленным малым и средним предприятиям в иностранной валюте, упал почти вдвое (-48% против +47% по итогам 2015 года). Такая динамика объясняется тем, что в 2016 году банки резко сократили выдачи валютных ссуд. Если за 2015 год объем предоставленных кредитов в иностранной валюте снизился на 8,8%, то по итогам 2016 года сокращение составило 62,9%. Резкое ослабление рубля в конце 2014–2015 годах негативно отразилось на качестве обслуживания действующих валютных кредитов. Банки были вынуждены приостановить выдачи новых и реструктурировать часть имеющихся валютных ссуд.

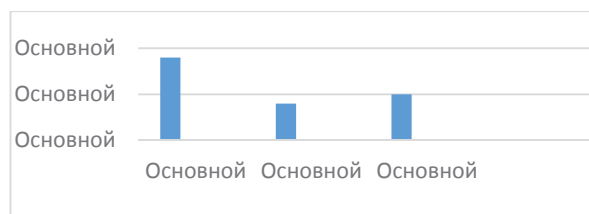


Рисунок 2 – Объем кредитного портфеля МСБ за 2015-2017 гг., трлн руб.

В отраслевой структуре кредитов МСБ по-прежнему преобладает торговля (47% против 48% годом ранее). Сильнее всего снизилась доля обрабатывающего производства: на него пришлось 12% выдач в 2016 году против 15% по итогам 2015-го. Доля строительства в совокупном объеме кредитов, выданных МСБ за 2016 год, сократилась на 2 п.п. до 7% — на фоне повышенных рисков отрасли. Остаётся незначительной доля ссуд, предоставленных заёмщикам из сектора операций с недвижимостью (6%). На прочие отрасли пришлось 28% выданных кредитов МСБ (22% за 2015 год). Увеличение доли остальных отраслей прежде всего было обеспечено компаниями из финансовой сферы: в 2016 году они формировали 8% выдач (2% за 2015 год).

Как и ранее, в структуре выданных кредитов преобладали короткие (до одного года). При этом сохраняется тенденция снижения доли краткосрочных кредитов: в 2016 году на них приходилось 66% выдач против 68% в 2015-м. Впервые с 2013 года наблюдается рост «длинных» кредитов по итогам года: ссуды срочностью свыше трёх лет формировали 13% объема выданных кредитов (11% за 2014 и 2015 годы). Кредиты на

срок от года до трёх лет составили 21% выдач, повторив результат прошлого года [4].

В 2016 году динамика выданных кредитов МСБ по регионам была разнонаправленной: значительный рост выдач в одних регионах (в Сибирском и Южном федеральных округах предоставлено на 10% больше кредитов МСБ, чем в 2015 году) нивелировался резким сокращением финансирования МСБ в других. Вслед за общим сжатием рынка снижение объёма выдач показали Санкт-Петербург, Северо-Кавказский и Уральский федеральные округа. Сильнее всего снизились объёмы финансирования МСБ в 2016 году в Москве — на 22,3% до 1,2 триллиона рублей. Подобная динамика может быть связана с тем, что именно эти регионы демонстрировали высокий уровень просроченной задолженности в 2015–2016 годах.

В первом полугодии 2017 тенденции в сегменте кредитования МСБ сменились: рынок перестал падать, и начался подъем. Так, объем выданных кредитов увеличился на 20%. Общий портфель за период с 1 июля 2016 по 1 июля 2017 прибавил немного – всего 3,7%. Правда, платежная дисциплина у субъектов малого бизнеса до сих пор хуже, чем в розничном и корпоративном сегменте кредитования [5].

Прирост кредитного портфеля МСБ немного уступает объему розничного кредитования - портфель кредитов физическим лицам увеличился за этот же период на 5,8%, в то время как кредитование крупного бизнеса продолжает сокращаться с третьего квартала 2016 года - минус 5,2% за аналогичный период.

Динамика сегмента МСБ определилась Сбербанком, увеличившим в первое полугодие объем выдач кредитов МСБ на 83,9%, а его портфель с 1 июля 2016 года по 1 июля 2017 года вырос на 24,4%. Концентрация сегмента увеличилась до рекордного уровня за последние годы: доля ТОП-30 банков в совокупной задолженности по кредитам МСБ достигла 65% на 1 июля 2017 года. Крупные банки стали активно наращивать долю рынка с середины 2016 года: плюс 11 п.п. за год. За первое полугодие 2017 года объем кредитов, выданных крупными банками субъектам МСБ, вырос на 45,7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В то же время банки за пределами ТОП-30 продемонстрировали сокращение объема выдаваемых ссуд на 10%. Во многом динамика сегмента МСБ определилась Сбербанком, увеличившим в первое полугодие объем выдач кредитов МСБ на 83,9%, а его портфель с 1 июля 2016 года по 1 июля 2017 года вырос на 24,4%.

С июля 2016 года по июнь 2017 года в среднем около 15% кредитов МСБ в месяц выдавалось на срок свыше 3 лет, в то время как за

аналогичный период прошлого года – только 11% В сегменте МСБ растет спрос на инвестиционное финансирование на фоне снижения доли краткосрочных кредитов. С июля 2016 года по июнь 2017 года в среднем около 15% кредитов МСБ в месяц выдавалось на срок свыше 3 лет, в то время как за аналогичный период прошлого года – только 11%. В наиболее острой фазе кризиса спрос малых и средних предпринимателей был сконцентрирован, прежде всего, на кредитах для пополнения оборотного капитала. Вследствие расширения программ льготного финансирования в 2016-2017 годах стоимость долгосрочных кредитов МСБ снижалась быстрее, чем стоимость кредитов до года, что способствовало смягчению инвестиционного климата для данной категории заемщиков. В результате объем кредитных заявок МСБ, полученных банками за первое полугодие 2017 года, в 1,8 раза превысил показатели первого полугодия 2016 года, при этом опережающими темпами росло число заявок от малого бизнеса [5].

Список литературы:

1. Современные тенденции российской экономики и финансов (теоретические и практические аспекты): монография / С.М.Бухонова, Ю.А.Дорошенко, Ю.и,Селиверстов и др.; под общей ред. д-ра экон.наук, проф. С.М.Бухоновой. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2015.
2. Бочарова О.Н. Особенности и проблемы банковского кредитования малого и среднего предпринимательства на современном этапе // Социально-экономические явления и процессы.-2015.-№ 4.- С. 7-14.
3. МСП Банк [Электронный ресурс] URL: https://www.mspbank.ru/userfiles/Bulleten_nov_2016.pdf
4. Российское кредитное рейтинговое агентство [Электронный ресурс] URL: <http://raexpert.ru>
5. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: <http://www.cbr.ru>

ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Выборнова В.В., канд. экон. наук, проф.,
Стадникова С.В., канд. экон. наук, доц.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Повышение конкурентоспособности отечественных предприятий во многом зависит от возможности и качества управления конкурентными преимуществами. В условиях постоянно меняющейся конъюнктуры рынка необходимо разрабатывать адекватные конкурентные стратегии, которые в свою очередь должны вызвать изменения во внутренней среде, способствующие повышению конкурентоспособности.

В эпоху глобализации и интернационализации экономики основным критерием ее эффективности является конкурентоспособность. По мере вовлечения России в мировые хозяйственные связи акцент в вопросах конкурентоспособности перемещается непосредственно на хозяйствующий субъект к отрасли материального производства. При вступлении на новый рынок, принятии решения о реструктуризации производства, осуществлении инвестиций требуется объективная оценка конкурентоспособности компании, и эта проблема является новой.

Современная экономика определяет *конкретные требования* к повышению уровня конкурентоспособности организаций: необходимо оперативное реагирование на изменение хозяйственной ситуации с целью поддержания устойчивого финансового состояния и постоянного совершенствования организации деятельности в соответствии с изменением конъюнктуры рынка. При этом усиливается многоаспектное значение показателей конкурентоспособности предприятия.

Конкурентоспособность является критерием, наиболее полно отражающим эффективность функционирования экономического субъекта. Практика показывает, что решение задачи повышения конкурентоспособности вызывает значительные затруднения, а для многих компаний в современных экономических условиях оно стало проблемой вследствие отсутствия у хозяйствующих субъектов четкой стратегии, финансово-экономических целей и критериев.

Однако, отсутствие понимания целей, сложность ориентации в современных условиях приводят к тому, что решение проблемы повышения конкурентоспособности отодвигается на второй план, неизбежно уступая место решению текущих вопросов. Кроме того,

существующие форма и содержание информации о конкурентной позиции компании и оперативность ее представления часто не позволяют использовать последнюю для целей управления.

Следует отметить, что достижение устойчивой конкурентоспособности хозяйствующего субъекта обеспечивается, как правило, не за счет преимущества в одном из ее детерминантов, а в силу приоритета в нескольких факторах конкурентоспособности. Это, с одной стороны, позволяет устранить недостатки прочих детерминантов конкурентоспособности, с другой – снизить зависимость от конъюнктурных колебаний факторов конкурентоспособности. Кроме того, исследователи сходятся во мнении о том, что повышение конкурентоспособности хозяйствующего субъекта не может быть достигнуто одновременно, краткосрочно.

Отметим также, что рост эффективности производства является основой повышения доходности хозяйствующего субъекта в условиях конкурентной борьбы – должен стать приоритетной целью внутрикорпоративного управления. В долгосрочном плане главным фактором производительности являются инновационные изменения в технике и организации производства, ведущие к снижению его себестоимости.

Для отдельного предприятия необходимо различать потенциальную и реальную, действительную эффективность производства. Если уровень потенциальной эффективности зависит от внешних условий хозяйственной деятельности (наличия трудовых, сырьевых, энергетических ресурсов и т.п.) и прежде всего от общего уровня инновационного развития экономической системы, то реальная производительность в фирме определяется в первую очередь уровнем управления и организации производства. Данный показатель может расти не только в результате снижения издержек производства, но и за счет организационных или технических нововведений: значительным резервом реальной эффективности производства является осведомленность, информированность руководства компании относительно новой техники или методов организации труда.

Следующий фактор – совершенствование структуры выпускаемой продукции, постоянное ее обновление, оптимизация и диверсификация структуры используемых в производстве ресурсов.

Другим фактором роста конкурентоспособности предприятия может выступать концентрация производства, экономия на эффекте масштаба. Но для того, чтобы эта возможность была реализована на практике, управляющие предприятия должны увеличить инвестиции в

инновационное развитие, произвести перестановку трудовых ресурсов и т.д. Иными словами, концентрация производства есть лишь иное выражение влияния инновационного развития на эффективность, и выделить самостоятельное влияние ее как фактора, отделив от воздействия инноваций, затруднительно.

Важность роста производительности для повышения конкурентоспособности компаний в настоящее время глубоко осознана деловыми кругами всех стран мира. Так, многие предприятия начали активно внедрять и реализовывать программу повышения производительности. Такие программы призваны решить следующие задачи:

- повысить производительность имеющихся в наличии производственных ресурсов за счет изменений в организации производства;
- создать необходимые управленческие и организационные предпосылки для успешного внедрения в производство новой техники и технологии, и обеспечения на этой основе долговременного устойчивого роста производительности.

В целом, программы повышения производительности и осуществляемые в процессе их внедрения и реализации мероприятия по совершенствованию управления и организации производства представляют собой одно из наиболее характерных проявлений перестройки сферы управления, которая применяется в развитых странах в направлении приспособления ее к новым меняющимся условиям коммерческой деятельности и конкурентной борьбы, основанной на широком использовании инноваций.

Инновационный фактор также позволяет сократить издержки на макроуровне. В современных условиях инновационное развитие хозяйствующих субъектов позволяет формировать такую структуру производства, при которой темпы роста национального дохода в совокупном общественном продукте превышали бы темпы роста потребления материальных ресурсов. На первое место в интенсификации производства сейчас выходит сокращение затрат сырья, материалов, топлива, то есть снижение материалоемкости продукции. Исходя из сложившейся структуры затрат можно считать, что снижение издержек прошлого труда на один пункт по своему абсолютному значению в 5-6 раз превосходит соответствующую экономию живого труда. При этом особенно большое значение приобретает экономия сырья. Расход сырья, материалов, топлива значительно снижается при

внедрении безотходной и малоотходной технологии. Огромное значение имеет также полное использование вторичных материальных ресурсов.

Различные виды и уровни конкуренции определяют поиск разных способов укрепления хозяйствующими субъектами своих позиций на рынке и, соответственно, разработку стратегий адекватного реагирования на изменчивость рыночной среды. Изучение трудов российских зарубежных ученых-экономистов позволило выделить среди них несколько основных групп:

1. Стратегия лидерства на основе низких издержек. В основу данной стратегии положено создание устойчивого преимущества в затратах перед конкурентами и стремление стать поставщиком на рынок самых дешевых товаров, привлекательных для широкого круга потребителей. Широкому применению данной стратегии препятствуют такие факторы, как инфляция, несовершенство законодательства, проблемы с обеспечением сырьем и др.

2. Стратегии индивидуализации состоят в стремлении сделать свою продукцию уникальной, чтобы она выгодно отличалась от товаров конкурентов и за счет этого стала более привлекательной для широкого круга покупателей. Успех при реализации этой стратегии может быть обеспечен только при тщательном изучении потребностей покупателей. Правильное использование данной стратегии обеспечивает предприятиям стабильно высокую прибыль, когда дельта повышения цены на продукцию превышает дополнительные затраты на осуществление индивидуализации продукта. Реализация стратегии индивидуализации на практике заканчивается неудачей, в случае, если покупатели не оценили уникальность данной торговой марки и отдали предпочтение продукции конкурентов.

3. Стратегии концентрации на рыночной нише отличаются сосредоточением внимания на узком участке рынка. Здесь доминирует предложение узкому сегменту рынка продукции, отвечающей его вкусам и потребности. Целевая ниша рынка может определяться региональными особенностями, вытекающими из специальных требований к продукции, или специальными свойствами товара, привлекательными для участников только этого рыночного сегмента. Задача состоит в лучшем, чем это делают конкуренты, обслуживании покупателей такой рыночной ниши.

4. Стратегия наилучшей стоимости заключается в том, что в ней упор делается на предложении потребителям большей реальной ценности товара путем сочетания низких издержек и дифференциации качества. Чтобы стать производителем с наилучшей стоимостью,

предприятию необходимо обеспечить высокое качество продукции и придать ей нужные свойства при более низких, в сравнении с конкурентами, издержках.

5. Стратегия инновации может обеспечить предприятию конкурентное преимущество в получении монопольной, сверхвысокой прибыли и достижении быстрого экономического роста. Преимущество хозяйствующего субъекта, реализующего данную стратегию, основано на том, что он является первым либо в данном бизнесе, либо на определенной территории, либо на новом рынке (сегменте). Основные особенности конкурентного преимущества, связанного со стратегией инновации, заключаются в использовании продуктовых, технологических, организационных и других новшеств. Это сопряжено со значительным риском, однако в случае успеха обеспечивает высокую прибыль за счет установления монопольных цен. Ориентированные на инновационную деятельность предприятия должны располагать высококвалифицированным персоналом, достаточными финансовыми ресурсами для создания и выведения новинок на рынок. Такая стратегия преимущественно крупным компаниям.

6. Стратегия фокусирования используется, как правило, небольшими предприятиями, которые находят свою нишу на рынке и все усилия направляют на этот сегмент. Многие небольшие зарубежные предприятия стараются придерживаться этой стратегии. Ее рекомендуется использовать предприятиям, расположенным в небольших населенных пунктах.

Применение на практике рассмотренных стратегий в чистом виде встречается нечасто не только у отечественных, но и у зарубежных производителей. Чаще используется комбинация стратегий в виде некоторого рационального сочетания стратегических приемов. Вместе с тем приведенные стратегии могут служить ориентиром будущей деятельности предприятия в зависимости от уровня его конкурентоспособности в целом и отдельных ее составляющих.

Принятие решения об использовании той или иной конкурентной стратегии может базироваться на модели М. Портера, на основе которой можно дать ряд рекомендаций.

Отметим, что хозяйствующему субъекту с небольшой долей на рынке следует разработать четко концентрированную стратегию и сосредоточить свои усилия на одной конкурентной нише, даже если ее общая доля на рынке незначительна. Предприятию, занимающее большую долю на рынке, может осуществлять успешную

предпринимательскую деятельность в результате преимущества по общим издержкам или стратегии фокуса.

Государственным же институтам и предприятиям имеет смысл проводить комплексную политику, направленную на создание инновационных конкурентных преимуществ посредством:

- применения финансово-кредитных рычагов стимулирования инноваций;
- продвижения системы стандартов качества;
- кооперации сил государственных органов, бизнеса, университетов в процессе разработки и передачи технологий.
- Кроме того, реализация конкурентных преимуществ может осуществляться благодаря:
 - созданию экологически чистых технологий в процессе поиска путей снижения стоимости производства (повышения технологических конкурентных преимуществ фирм);
 - росту затрат фирм на повышение квалификации, переподготовку и подготовку кадров;
 - созданию наукоемких производств;
 - научно-техническому обмену;
 - направлению инвестиций в НИОКР.

Исследование состояния системы конкурентных преимуществ российских предприятий позволяет выявить организационные резервы повышения конкурентоспособности последних.

Современным предприятиям наибольшее внимание следует уделять функциональным нововведениям (испытание новых форм организации деятельности, новых технологий, более полного применения экономических факторов, методов измерения и контроля параметров качества), так как системные нововведения требуют значительных затрат и большего отрезка времени. То есть наилучшего результата можно достичь при оптимальном сочетании возможностей общих и функциональных инноваций.

Оценка конкурентоспособности компании должна обеспечивать максимальную достоверность получаемых результатов в отличие от пофакторной оценки конкурентоспособности, которая в силу погрешностей в оценках отдельных факторов, а также условности и субъективности ряда используемых в расчетах показателей, зачастую является некорректной.

Методика должна облегчать задачу сбора необходимой для оценки конкурентоспособности хозяйствующего субъекта информации и быть универсальной, тем самым позволяя в зависимости от

целей анализа и наличия исходных данных формированию любого объема и состава выборочной совокупности предприятий-конкурентов.

Универсальность имеет особое значение в тех случаях, когда сложно определить географические и товарные границы того или иного рынка, установить круг конкурентов; а также в ситуациях, когда информация о них недоступна.

Для оценки конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, выпускающих широкий ассортимент продукции, можно использовать дезагрегированную модель с применением детализированных показателей, характеризующих каждую конкретную группу товаров. Это необходимо для определения места, занимаемого данной товарной группой (или отдельного изделия) в ряду представленной на рынке аналогичной продукции.

Важная роль в оценке внутренней среды компании отводится отбору показателей, входящих в систему оценки, и непосредственно характеризующих результаты его функционирования. Такими основными индикаторами для промышленных предприятий являются:

- 1) качество продукции (включая частоту, количество возврата и рекламаций, наличие и величину брака);
- 2) ассортимента (число наименований изделий, разновидности упаковки, массы и пр.);
- 3) себестоимость единицы продукции (по видам);
- 4) цены на выпускаемые товары;
- 5) размер прибыли (убытков);
- 6) уровень рентабельности;
- 7) наличие собственного капитала;
- 8) ликвидность активов, кредитоспособность и платежеспособность;
- 9) уровень использования производственных мощностей;
- 10) кадровый потенциал (уровень квалификации, текучесть).

Определение конкурентоспособности предприятия представляет собой сложный процесс и требует привлечения ученых и высококвалифицированных специалистов в качестве экспертов. Особенно это важно при установлении количественных показателей, где невозможно их установить расчетным путем, как по параметрам конкурентоспособности, так и по весовым коэффициентам.

Оценку конкурентоспособности предприятия можно проводить как по одному отдельно взятому хозяйствующему субъекту, так и в сравнении с другими представителями рынка. Кроме того, уровень конкурентоспособности может рассматриваться в динамике за разные

периоды времени. Это позволяет выявить тенденцию изменения конкурентного потенциала.

Определение конкурентоспособности хозяйствующего субъекта представляет собой сложный процесс и требует привлечения ученых и высококвалифицированных специалистов в качестве экспертов. Особенно это важно при установлении количественных показателей, когда установить их расчетным путем не представляется возможным.

Таким образом, исходя из анализа вышеизложенного материала можно сделать вывод о том, что устойчивое повышение конкурентоспособности предприятия может быть обеспечено только при условии долгосрочного, непрерывного и поступательного совершенствования всех детерминантов конкурентоспособности.

Список литературы:

1. Воронов Д.С. Конкурентоспособность предприятия: оценка, анализ, пути повышения. Екатеринбург: Изд-во УГТУ-УПИ, 2009. 96 с.
2. Выборнова В.В. Конкурентоспособность предприятия – основной компонент экономической стратегии / В.В. Выборнова, Е.А. Никитина // Повышение конкурентоспособности предприятий и организаций: сб. докл. II Международной научно-практической конференции. Пенза, 2009. С. 68-72
3. Рудычев А.А., Лычков А.Ю. Методы оценки эффективности функционирования предприятий // Вестник БГТУ им. Шухова. 2014. №3. С. 120-124.
4. Салихова, Я.Ю. Конкурентный потенциал предприятия: сущность, структура, методика оценки: учебное пособие / Я.Ю. Салихова. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2011. –152 с.
5. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. М.: ИНФРА-М, 2012. - 311 с.

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Выборнова В.В., канд. экон. наук, проф.,

Стадникова С.В., канд. экон. наук, доц.,

Бакаева Е.С., магистр

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В процессе своей деятельности каждое предприятие, если оно планирует свой дальнейший рост и повышение эффективности производства, должно думать о текущем состоянии дел и выявлять новые пути развития своей организации.

Для определения путей развития и формирования стратегии развития компании, необходимо осознавать текущее положение дел в организации, а так же иметь четкие цели. На первый взгляд не сложная задача, но на практике тяжело исполнимая [5]. Очень важно определить правильную стратегию развития предприятия.

Для оценки эффективности деятельности организации выделяют несколько основных групп:

✓ Показатели эффективности хозяйственной деятельности предприятий (фондоотдача, уровень коммерческого развития, индекс производительности труда производственных рабочих и работников, прибыль); [2].

✓ Показатели фактической финансовой эффективности хозяйственной деятельности предприятий (рентабельность труда производственных рабочих организаций, рентабельность производства организации, рентабельность совокупных производственных активов) [4].

Можно заметить, что большее количество показателей зависят от прибыли, которая отражает эффективность деятельности. Но в то же время, данные показатели не дают возможности найти границу развития и оценить ее.

Рекомендации по осуществлению диагностики за последние года развиваются с помощью формирования механизмов выявления проблем на основе обработки показателей (конкурентоспособности, гибкости, стоимости бизнеса).

Множество факторов деятельности предприятия структурируется в виде иерархического дерева, где на верхнем уровне отображаются обобщенные (интегральные) факторы, а на нижних уровнях – более уточненные (частные) факторы. Так, деятельность организации зависит от компетентности поставщиков, подрядчиков и логистических компаний, которые подразделяются на факторы обеспечения качества и стоимости продукции, услуг и эксплуатации. Вторым обобщенным фактором деятельности компании является эффективность работы цепи поставок, которая подразделяется на факторы обеспечения потребностей, интересов и ожиданий сотрудников, потребителей, общества, а также факторы производительности, экономичности, прибыльности, экономического роста, заработной платы и конкурентного статуса [1].

Достижение целей развития предприятия зависит от её ориентации и степени вовлеченности контрагентов в процесс по разработке и запуску в продажу новой продукции или в процесс непрерывного совершенствования производственного выпуска. Результаты деятельности предприятия обусловлены также качеством управления и комплексом мер по их улучшению. Одним из главных направлений по повышению качества управленческих процессов является оптимизация системы контроллинга, которая обеспечивает диагностику и анализ процессов, координацию и контроль над реализацией утвержденных планов, а также оценку эффективности деятельности предприятия.

Подходы к оценке эффективности организации основаны на множестве категорий ресурсного, рыночного и экономического потенциалов и способности предприятия к их реализации для удовлетворения спроса и повышения уровня прибыльности. На доходность предприятия напрямую влияет эффективность управленческой деятельности и организация продаж готовой продукции, которая, в свою очередь, зависит от удовлетворенности клиентов, качества продукции, условий поставок, инновационности, гибкости и величины расходов. Отрицательно влияют на величину чистого дохода общие затраты предприятия, как результаты процессов по созданию и регулированию указанных параметров посредством ресурсного, информационного и организационного обеспечения

В управлении деятельностью предприятия важную роль играют индикаторы и показатели эффективности, которые должны быть организованы в единую систему индикаторов и показателей для диагностики и оценки эффективности в рамках системы управления высшего уровня – системы контроллинга.

Эффективное управление деятельностью предприятия предполагает своевременное выполнение целей, соответствующих сложившейся ситуации. Отсюда следует комбинирование двух подходов к оценке эффективности: программно-целевого, то есть с точки зрения достижения утвержденных целей, и ситуационного, в ходе которого исследуются принятые меры на релевантность и адекватность сложившейся ситуации.

Причина отклонений в показателях деятельности предприятия может заключаться в последовательности независимых событий и событий, представляющих реакцию управленцев. Вызванные событием операции, время выполнения которых не равно нулю, называют активностями. Событиям соответствуют показатели деятельности предприятия и цепи поставок[4]. Они ранжируются по степени их влияния на показатели эффективности и вероятности их наступления.

В идентификации ситуаций и определении целей используется система индикаторов, ключевых показателей и причинно-следственных связей между ними. Поэтому обеспечение согласованности показателей оценки эффективности и причинно-следственных моделей является одним из главных принципов организации функций диагностики, оценки эффективности, целеполагания и планирования.

В качестве основополагающего правила в анализе и планировании технологических процессов используется принцип соответствия конечных результатов деятельности организации нуждам потребителей при соблюдении критерия минимальных общих издержек. Следует отметить, что в управленческом учете данное правило заложено в методе функционально-стоимостного анализа. [1].

Результаты мониторинга и оценки эффективности деятельности предприятия на основе системы индикаторов и ключевых показателей эффективности используются для выработки контролирующих сигналов в управляемую систему для координации взаимодействия с контрагентами, определения и корректировки целей. Диаграммы причинно-следственных связей позволяют определить цепочку действий, необходимых для достижения целей предприятия и удовлетворенности потребителей.

Таким образом, процессный подход к управлению деятельностью предприятия дополняется положениями казуального подхода к диагностике и целеполаганию, основное внимание которого уделяется поиску причин сбоев в системе производства и сбыта. Воздействие на причины их появления позволяет свести к минимуму потери и расходы

предприятия на преодоление последующих событий и проблемных ситуаций.

Формализация процессов управления ресурсными потоками должна обеспечивать выполнение логистических принципов и достижение целей организации. На основе системы ключевых показателей эффективности формируются цели и критерии управления потоками ресурсов. К наиболее распространенным на практике целям относятся:

- сокращение общего цикла поставок до минимально требуемого значения и повышение оборачиваемости оборотных активов;
- повышение надежности производственно-сбытовой деятельности;
- минимизация издержек, связанных с обеспечением ресурсами процессов на предприятии и их использованием;
- максимизация чистого денежного потока и объема прибыли;
- обеспечение высокого уровня рентабельности активов и др. [2].

На выбор поставщика ресурсов и организацию взаимодействия с ними влияет структура цепи поставок, состоящая из интегрированной и вариабельной частей. К вариабельной составляющей цепи поставок относятся внешние поставщики, которые классифицируются по группам приоритетных, неприоритетных и перспективных поставщиков. С приоритетными поставщиками осуществляется долгосрочное контрактное, совместное реагирование на изменения внешней среды, регулирование экономических отношений с их поставщиками. При работе с текущими, краткосрочными событиями могут привлекаться неприоритетные поставщики на основе выбора лучших предложений и заключения с ними одноразовых сделок.

Определение целевых параметров потоков готовой продукции производится посредством плановых отгрузок и поставок во времени по текущему портфелю потребительских заказов. Анализ эффективности управления ресурсными потоками на основе функционально-ориентированных моделей позволяет определить стоимость выполнения функций, обеспечивающих движение и обработку ресурсов, продолжительность и частоту их выполнения, показатели

результативности, производительности, эффективности и экономичности данных функций. [4]

Таким образом, рассмотрен алгоритм реализации технологии диагностики и оценки эффективности деятельности предприятия, который совмещен с общей схемой управленческого цикла. Результаты реализации данной технологии используются в выборе решений об инициации организационных изменений и модификации моделей управления, в корректировке целей и планировании деятельности предприятия.

Система индикаторов и ключевых показателей, и причинно-следственных связей между ними разрабатывается и корректируется в соответствии с установленными целями и требованиями к диагностике и оценке эффективности основных и вспомогательных процессов на предприятии.

Распространенными проблемными ситуациями в управлении деятельностью предприятия являются ситуации дефицита и излишков ресурсов вследствие асинхронности их потоков. Процесс управления портфеля потоками ориентирован на своевременное выполнение портфеля потребительских заказов. При создании системы контроллинга на предприятии технологии и инструментарий экономической диагностики, оценки эффективности его деятельности и управления ресурсными потоками должны быть взаимосвязаны с методами координации и регулирования.

Список литературы:

1. Выборнова В.В. Производственный менеджмент: Учеб. пособие / В.В. Выборнова.-Белгород: БГТУ им. В.Г. Шухова. 2014.157с.
2. Новоселова И.А. Конкурентные преимущества региональной экономики // Проблема региональной экономики. 2008 № 1,2. С. 74-79.
3. Рудычев А.А., Адамчук А.М. Справочник экономиста – менеджера: в 2 ч. //ред.:. 2-е изд., перераб. и доп.– Старый Оскол: ТНТ. 2009. 515с.
4. Рудычев А.А., Лычев А.Ю. Методы оценки эффективности функционирования предприятий // Вестник БГТУ им В.Г. Шухова 2014. №3.С.120-124.
5. Санович М.А., Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности компании // Nauka-rastudent.ru. – 2016. – No. 13(013-2016) [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://naukarastudent.ru/13/2336/>

НОВАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

Давыденко Т.А., доц.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Теория и методология управления человеческими ресурсами формировалась на протяжении всего развития человеческого общества в рамках развития менеджмента как науки в целом. Начиная с древних веков, и по настоящее время осуществляется поиск модели управления людьми в процессе их экономической деятельности, наиболее адекватных господствующему в той или иной экономической системе технологическому укладу.

Традиционная модель управления человеческими ресурсами (УЧР) формировалась более 300 лет в период существования индустриального технологического уклада и окончательно оформилась в двадцатом столетии.

Роль людей, занятых в общественном производстве, существенно меняется в процессе перехода от индустриальной экономики к экономике информационного общества [7]. В качестве наиболее принципиальных отличий отметим следующие:

- человек труда из объекта управления превращается в его субъект, так как доступность знаний и информации превращает отношения «руководитель - подчиненный» из вертикальной плоскости в горизонтальную;

- участие в управлении организацией рядовых сотрудников способно объединить цели обеих сторон трудовых отношений, что требует пересмотра традиционных механизмов управления персоналом и поиска новых способов и методов управления человеческими ресурсами организации;

- возможность реализации новых эффективных моделей управления человеческими ресурсами зависит в первую очередь от технологического и социально-экономического развития страны.

В новых современных реалиях, выбирая модель управления человеческими ресурсами, организации сталкиваются со следующими изменениями, характерными для нарождающейся информационной экономики:

- потребности людей «преодолели» два первых уровня (согласно структуре потребностей известной пирамиды, А. Маслоу), носят в

основном социальный характер, что обуславливает свободу в выборе модели экономического поведения;

- общественное разделение труда приобрело глобальные масштабы, что не требует привязки работника к определенной отрасли или территории;

- производственные процессы характеризуются сетевой и виртуальной специализацией, кооперацией и универсализацией, в итоге однажды полученное профессиональное образование уже недостаточно для соответствия меняющимся требованиям к рабочей силе;

- знания, компетенции, креативность, инициатива, то есть, интеллектуальные и информационные ресурсы доминируют над остальными экономическими ресурсами;

- наконец, они же, в виде человеческого капитала и информации становятся основными стратегическими преимуществами организации.

В связи с этим новую модель управления человеческими ресурсами можно определить, как социально-ориентированную. Основные параметры старой и новой моделей управления человеческими ресурсами представлены в табл.1.

Таблица 1 – Основные характеристики традиционной и новой модели управления человеческими ресурсами [составлена на основе источника 3]

Традиционная модель	Новая модель
Цель: получение прибыли Механизмы реализации: - конкуренция; - стабильность; - единообразие; - контроль; - эгоцентризм; - героизм	Цель: социальное благополучие, баланс интересов сотрудников и организации Механизмы реализации: - сотрудничество; - инновационные изменения; - разнообразие; - совместное принятие решений и ответственность; - устойчивое развитие; - скромность

Попытки формирования новой модели управления человеческими ресурсами активно предпринимались в ряде стран, прежде всего, в США. Одна из первых попыток сделана Мичиганской школой, заявившей о концепции управления человеческими ресурсами, которая должна

соответствовать стратегии организации. Модель получила название «модель соответствия УЧР», в ее рамках была дана характеристика цикла человеческих ресурсов: отбор – аттестация – вознаграждение – развитие [1].

Представители Гарвардской школы разработали так называемую Гарвардскую схему. Ее авторы полагают, что выбор средств воздействия на персонал начинается с определения интересов групп влияния (акционеры, руководство, сотрудники, государство, профсоюзы) и тех ситуационных факторов, которые эти интересы формируют. Среди них:

- характеристики рабочей силы;
- бизнес-стратегии и условия рынка труда;
- философия менеджмента;
- конъюнктура рынка труда;
- активность и авторитет профсоюзов;
- технологические задачи;
- юридические и социальные переменные (законодательство, уровень жизни и др.).

На основе анализа интересов указанных групп определяются основные аспекты политики управления человеческими ресурсами. В частности, влияние сотрудников на принимаемые решения и результаты деятельности организации, приток человеческих ресурсов, системы вознаграждения, рабочие системы. На выходе планируется достижение приверженности работников компании, согласованность деятельности персонала, эффективность затрат. Далее прогнозируются долгосрочные результаты реализации концепции УЧР: личное благополучие сотрудников, эффективность работы организации, общественное благополучие.

Гарвардская схема была расширена и дополнена моделью приверженности. Она опиралась на такие правила, которые обеспечивают взаимность обеих сторон трудовых отношений, ведущих к приверженности своей организации, что, в свою очередь, способствует достижению более высоких экономических показателей деятельности сотрудников и лучшему развитию персонала. Эта модель предполагает общие цели, взаимное влияние, взаимоуважение, взаимное вознаграждение, ответственность друг перед другом. В итоге лояльные сотрудники используют все свои ресурсы и резервы для достижения максимальных результатов работы [4]. Использование данной модели, для которой разрабатываются специальные инструменты и процедуры, правила и регламенты, позволяют решить ряд таких важных для организации задач, как:

- создание индивидуальных, групповых и корпоративных программ развития кадрового потенциала;
- совместное формирование корпоративной культуры;
- создание команды под конкретные проекты;
- планирование позиционирования сотрудников на должности и вновь создаваемые направления;
- построение взаимодействия с сотрудниками на основе их мотивации.

Лояльность сотрудников компании – условие благоприятного климата в коллективе, который, в свою очередь, может способствовать или препятствовать производительной деятельности персонала, оказывая влияние на моральное, психологическое и физическое здоровье работников. По данным Академии медицинских наук из-за проблем со здоровьем населения Россия ежегодно теряет 1,4% ВВП (примерно 24 млрд. руб.), а убытки отечественных компаний составляют не менее 70-75 млрд. долл. [5].

Что касается отечественного менеджмента, то российская модель управления человеческими ресурсами до сих пор опирается на ее традиционную структуру. Тому существует много причин. Так, подавляющее большинство российских компаний продолжают работать в стереотипах индустриальной экономики, а их менеджеры стремятся приумножить собственную прибыль, а не достичь общественного благосостояния. Российский бизнес ориентирован на импортные технологии, а не на развитие их за счет собственных идей. Как следствие, руководство не озабочено развитием кадрового потенциала. По результатам одного из исследований, лишь около 20% организаций имеют стратегию развития персонала. Среди опрошенных руководителей кадровых служб из 32 стран у России самый низкий показатель. Например, в Финляндии, Норвегии, Швеции, ЮАР таких компаний более 70% [2]. Не случайно по данным The Legatum Institute (Великобритания) Россия по показателю «управление» занимает 115 место из 142 стран [6].

Успешные зарубежные компании при выборе модели управления человеческими ресурсами ориентируются на такие популярные практики, обеспечивающие не только рост производительности труда, но и высокую мотивацию сотрудников, и их преданность организации, как:

- реинжиниринг бизнес-процессов ради улучшения таких критически важных показателей деятельности, как стоимость, качество, услуги, скорость;

- аутсорсинг, способствующий более эффективному использованию трудового потенциала компании за счет передачи непрофильных видов работ внешнему исполнителю;

- бенчмаркин, стимулирующий постоянный и систематический процесс творческой активности персонала в направлении совершенствования процессов, продуктов и услуг, основываясь на опыте передовых компаний;

- научно обоснованное нормирование труда, позволяющее обеспечивать экономию человеческих ресурсов.

- система бережливого производства, предназначенная для устранения всех возможных потерь, возникающих в процессе деятельности компании, опирающаяся на применение таких инструментов, как 5S, SMED, TPM, стандартизация и др. [1,2].

Назревшие радикальные сдвиги в подходах к источникам и ресурсам экономического роста, важнейшими из которых являются человеческие ресурсы, требуют перехода к новым механизмам управления ими. В современной России это особенно важно, так как действующая модель УЧР не обеспечивает переход к инновационному типу развития, соответствующего экономике информационного общества.

Список литературы:

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами.: пер. с англ.; под ред. С.К. Мордвина, 8-е изд. СПб.: Питер, 2004. С.24-26.
2. Валиева О.В. Роль и место департаментов по управлению персоналом в деятельности компаний: российский и международный опыт // Менеджмент в России и за рубежом. 2013. №3. С.120-124.
3. Дафт Р.Л. Уроки лидерства. Пер. с англ. А.В. Козлова / Под ред. И.В. Андреевой. М.: Эксмо, 2008. 480 с.
4. Доклад о состоянии здоровья населения РФ в 2016 году. [Электронный ресурс]. URL.:<http://www.smartbodycentre.ru> (дата обращения 5.09.2017).
5. Потеряхин А. Лояльность персонала как условие профессиональной мотивации // Справочник кадровика. 2017. [Электронный ресурс]. URL.:<http://www.hr-portal.ru/node/1926> (дата обращения 5.09.2017).
6. Рейтинг стран по уровню корпоративного менеджмента. [Электронный ресурс]. URL.:<http://www.prosperity.com>. (дата обращения 5.09.2017).
7. Рудычев А.А., Кажанова Е.Ю. Эволюция объектов управления человеческими ресурсами // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2016. №7. С. 193–198

РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА КАК ПОДХОД К УКРЕПЛЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

Дагман Сара, аспирант,
Щетинина Е.Д., д-р экон. наук, проф.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г.Шухова*

Данная статья показывает роль местных сообществ в развитии туризма, а также роль туризма в развитии территорий. Кроме того, в статье анализируется, как местные сообщества могут развивать туризм в своём районе.

Ключевые слова: местные сообщества, развитие туризма, развитие сообщества.

Сегодня регионы вынуждены вести конкурентную борьбу за ресурсы и рынки.

Региональная экономика является саморазвивающейся системой со своим бизнес-климатом и социальной средой. Она имеет множество функций и направлений деятельности, выполняя свою главную задачу – удовлетворение потребностей населения в жизненных благах, а бизнеса – в условиях его ведения.

Одним из важных направлений является туризм, роль которого в развитии общества и мировой экономике постоянно возрастает, что обусловлено его мультипликативным характером. Туризм влияет на все стороны жизни социума и приносит ощутимые доходы государствам.

Особенно важен туризм в развитии региона, позволяя получать доходы в его бюджет и другие выгоды. Они связаны с межкультурным обменом, связями в науке и бизнесе, коммуникациями в сфере услуг и т.д.

Представляет интерес взаимосвязь между туристической отраслью и развитием местных сообществ. «Сообщество состоит из людей в социальном и культурном взаимодействии в географическом районе и имеет одну или несколько дополнительных общих связей» [1]. Mattessich и Monsey определили сообщество как «людей, проживающих в определенной географической области и имеющих социальные и психологические связи друг с другом и с тем местом, где они живут» [2]. Это высказывание использовалось в статье с целью определения сообщества как основной концепции развития туризма.

По мнению Феллин, местные сообщества – «социальные системы, включая семьи, группы, организации». Он отметил, что сообщество

является социальной единицей, основанной на общем месте, интересе, идентификации или некоторой комбинации этих характеристик [3]. В социальных науках местное сообщество рассматривается более широко, как «группа людей, в природной окружающей среде, обладающая географическими, политическими и социальными границами и достаточно развитым общением друг с другом». Эти группы взаимодействуют друг с другом для достижения совместных целей. Местное сообщество играет фундаментальную роль в жизни своих членов, содействуя их физическому, социальному, психологическому и духовному благополучию [4].

Местные сообщества играют ключевую роль в развитии туризма, поскольку они имеют решающее значение для обеспечения хорошего состояния окружающей среды для туристов. Местные сообщества являются основным элементом современного развития туризма. Они являются координаторами поставок жилья, общественного питания, информации, транспорта, объектов и услуг для развития туризма. Местные сообщества все чаще привлекаются к туризму не только со стороны спроса, так как туристы активно ищут новые направления и сообщества, но также и со стороны предложения, поскольку общество осознает потенциал продуктов, который оно может предложить туристам, и экономические выгоды, которые могут быть сделаны [5].

Роль местного сообщества во влиянии на развитие туризма становится все более ясной. Местные сообщества должны организовывать себя на всех уровнях, чтобы играть более эффективную роль в процессе развития и взаимодействовать с правительством на всех уровнях. Они должны иметь возможность идентифицировать потенциальные туристические ресурсы и достопримечательности в своём регионе, а также быть активными участниками во время принятия решений относительно основного развития туризма для населения [6].

Туризм в сообществе – это не какой-то определённый вид туризма, как может показаться по названию, а форма участия местных жителей в регулировании туризма. Так, граждане принимающего туристов сообщества вовлекаются в принятие решений о будущем развитии туризма в их сообществе [5]. Эти решения касаются качества жизни населения, сохранения объектов наследия, других культурных и природных ресурсов. Туризм все чаще рассматривается как ключевой инструмент сообщества, с признанием его экономического вклада в укрепление застойной экономики и ее способности объединять жителей местных общин. Туризм предлагает возможности для прямой и косвенной занятости, а также получения доходов, стимулируя

региональное и местное экономическое развитие[7]. На рисунке.1. показан вклад туризма в развитие сообщества.



Рисунок 1 – Вклад туризма в развитие сообщества

Туристское развитие – это развитие, основанное на использовании туристских ресурсов внутри региона или местных сообществ, которое в конечном итоге ведет к развитию самого местного сообщества. Туристское развитие оказывает влияние на перспективы развития и улучшение жизни местного населения во всем ее культурном, социальном, политическом и экономическом многообразии [5]. Целью такого развития является достижение удовлетворенности местного населения качеством жизни. Процесс развития туризма является важным инструментом развития сообщества. Поэтому многие местные сообщества обратились к развитию туризма, чтобы обеспечить экономическое, социальное и культурное развитие. Аллен верно предположил, что туризм все чаще рассматривается как важнейший компонент развития сообщества. Развитие туризма в местных общинах часто является показателем сообщества, использующего необходимые ресурсы. Правительство также может развивать партнерские отношения, которые способствуют укреплению потенциала сообщества для развития туризма [8]. Таким образом, в странах третьего мира, в частности, без государственной поддержки, потенциал сообщества не может быть достигнут.

В данной статье довольно подробно проанализирована роль туризма в развитии местных сообществ, рассмотрено понятие «местное сообщество» и обозначена роль местного сообщества как социальной системы. Мы выяснили, что местные сообщества должны тесно сотрудничать с неправительственными организациями (НПО) с целью просвещения всех членов сообщества относительно проектов развития туризма. Это связано с тем, что туристское развитие считается одним из важнейших направлений развития местного сообщества.

Список литературы:

1. Hillery G. A., Jr. Definitions of Community: Areas of Agreement // *Rural Sociology*. 1955. No. 20. P. 111–123.
2. Мальковец Н.В. Местное сообщество как субъект гражданского образования // *Вестник Кемеровского государственного университета*. 2010. № 1. С. 115-118.
3. Филиппов Ю., Гасий В. Развитие местных сообществ // *Муниципальная власть*. 2004. № 11-12. С. 64-72.
4. Лаврикова А.А., Шумилова, О.Е. Динамика самоорганизации местного сообщества как фактор взаимодействия в системе «власть - общество» // *Известия ТулГУ. Гуманитарные науки*. Вып. 4. 2013. С. 320-324.
5. Рябуха А.Ю. Туристский сектор как средство достижения социального развития местных сообществ / Матер. межрег. конф. молодых ученых и студентов «Развитие социально-культурной сферы Кубани». Краснодар. 2005. С. 52-54.
6. Рябуха А. Ю. Управление развитием местных сообществ на основе использования туристского пространства: Автореф. дис канд. эконом. наук. Краснодар. 2006. 28 с.
7. Шевченко Е. С. Теоретические аспекты разработки программы организации событийного туризма в регионе // *Белгородский экономический вестник*. 2015. №4. С. 253–256.
8. Майкова Э.Ю. Гражданское участие населения как фактор развития местного самоуправления в российских муниципальных образованиях // *Власть*. 2014. № 1. С. 91 -94.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА КАК НОВАЯ СТУПЕНЬ РАЗВИТИЯ*

Демура Н.А. доц.,
Ярошенко Л.И. доц.,
Антонюк О.В.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В своё время американский экономист и социолог Торстейн Веблен ввел понятие социального престижа и рассмотрел стоимость товара как решающий фактор, зависящий не от пользы товара, а от связанного с ним престижа и социального статуса. Решение человека о покупке какого-либо товара является уже не следствием свободы выбора, а результатом социального давления. Такое социальное давление вызывает реакцию, выраженную в росте нецелесообразного потребления: человек окружает себя предметами роскоши не из необходимости в них, а для демонстрации более высокого уровня благосостояния, чем у других людей.

Данное состояние общества приводит к превалированию личных материальных интересов человека или небольшой группы людей над интересами остальных. Деятельность большинства людей направлена на достижение собственных интересов, отличных от общественных [3]. Благосостояние граждан определяется материальными составляющими и, как следствие, повышение благосостояния граждан возможно только за счет увеличения тех самых материальных благ. То есть под понятием «благосостояние граждан» понимается «материальное благосостояние граждан».

Данное определение не является положительным, так как отсутствует полноценное развитие человека как личности и, следовательно, развитие общества и государства в целом. Но мир не стоит на месте и стремительное экономическое развитие многих европейских стран, правительства которых избрали социально-ориентированные пути развития, постепенно приводит к переходу от индустриального состояния общества к информационному.

Информационное общество основано на развитии креативного благосостояния граждан, преодолены традиционные формы товарного обмена и частной собственности, основанной, прежде всего, на неравномерном распределении материального богатства. На первый

план выходит развитие человека как личности, использование его творческого потенциала. Наращивание материальных ценностей не является основной деятельностью человека, так как человек уже обеспечен необходимыми для существования материальными благами, и, как следствие, данные блага не являются средством повышения социального престижа.

Основными условиями, определяющими благосостояние человека, являются его воспитание и образование. Соответственно, главными институтами, формирующими будущее благосостояние, являются семья и школа. На основании полученных знаний индивид формирует определенный способ потребления, руководствуясь разумом, а не стремлением к повышению социального статуса. В семье человек получает духовное воспитание, творческая деятельность формирует новые потребности, а получение удовольствий, связанных с биологическими инстинктами, уходит на второй план, так как меняется само восприятие.

В таких условиях экономика, основанная на информации, сама будет являть собой источник роста. В данной экономике при производстве благ и услуг основное значение имеет творчество. Оно представляет собой высшую деятельность, на которую не способны ни животные, ни машины без вмешательства человека. Результатом творческого труда является получение информации и знаний.

Функционирование всей экономической системы будет вызывать изменение доминирующих в обществе благ [4]. На место физической форме блага придет нематериальная, а экономическая форма блага будет не только товарным. Использование любых инноваций, связанных с получением информации, повышает роль рынка: информация превращается в товар, т.е. доступ к ней все чаще будет возможен только на коммерческих основаниях. В этом отношении информация все больше уподобляется любым другим товарам.

С развитием информационного общества материальное благосостояние уже не будет так доминировать, как в настоящее время. В информационном обществе именно творческий труд будет образовывать благосостояние, основанное на том, что самоутверждение, самообразование и есть совершенное благо для деятельности человека как личности [1, 2]. Если для индустриальной эпохи характерно производство и потребление материального продукта, в информационном обществе ценится только тот материальный продукт, который будет способствовать развитию индивида [3].

На основании всего вышеизложенного можно с уверенностью считать переход к информационной экономике положительным, оказывающим влияние на благосостояние граждан. Меняется само восприятие благосостояния. Это уже не просто материальная обеспеченность, но объемное понятие, представляющее собой совокупность образа и качества жизни, возможности самоутверждения, получения и использования необходимых знаний и информации. Это новая ступень в развитии индивида, хозяйствующего субъекта, общества, государства.

**Работа выполнена в рамках реализации Программы развития опорного университета на базе БГТУ им. В.Г. Шухова.*

Список литературы:

1. Актуальные проблемы развития хозяйствующих систем : монография / В. Я. Безлюдько [и др.]. - Белгород : Изд-во БГТУ им. В. Г. Шухова, 2015. - 251 с. [Электронный ресурс]. URL.: <https://elibr.bstu.ru/Reader/Book/2016061511021738500000658033>
2. Вопросы повышения конкурентоспособности хозяйствующих систем: монография / А. В. Борачук [и др.] ; ред. Ю. И. Селиверстов. - Белгород : Изд-во БГТУ им. В. Г. Шухова, 2016. - 178 с. [Электронный ресурс]. URL.: <https://elibr.bstu.ru/Reader/Book/2017030111453925000000659125>
3. Хажеева М.А. Информационная экономика как основа экономического роста и повышения уровня благосостояния граждан // Известия ИГЭА. 2010. No 4 (72) [Электронный ресурс]. URL.: <https://cyberleninka.ru/article/n/informatsionnaya-ekonomika-kak-osnova-ekonomicheskogo-rosta-i-povysheniya-urovnya-blagosostoyaniya-grazhdan>
4. Чиждова Е.Н., Урсу И.В., Аркатов А.Я. Инновационное развитие: проблема единства понимания // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. - 2012. № 2. С. 85-88.

ОСОБЕННОСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА

Денисова Е.Д., инженер

*Белгородский государственный технологический
университет им.В.Г.Шухова*

Предпосылки для перехода на устойчивый путь развития были сформированы еще в прошлом веке, и они предопределили цели и задачи, которые необходимо достичь для сохранения общества в будущем без разрушений. (1972 г. Стокгольм, Конференция ООН по окружающей среде). Основными принципами данного пути развития общества, как на мировом уровне, так и на региональном являются: 1. Экологическая целостность. 2. Социальная защищенность. 3. Экономическая эффективность.

На сегодняшний день принято выделять 4 уровня систем устойчивого развития: глобальный, национальный, региональный, локальный. Каждый уровень данной системы является элементом замкнутого цикла, так как мы считаем, что невозможно развитие какой-то одной части данной системы отдельно от другой. Только решая задачи устойчивого развития на каждом уровне данной системы, возможно достижение целей устойчивого развития в глобальном масштабе.

В своей работе мы бы хотели уделить особое внимание роли регионов в Российской Федерации (РФ) как субъектов экономической деятельности на пути достижения устойчивого развития государства.

Роль регионов в России постоянно возрастает в силу различных экономических преобразований, что привело к регионализации экономической жизни. В связи с этим, оценка устойчивого регионального развития является необходимой, так как в условиях пространственной неоднородности возникают трудности в проведении единых социально-экономических преобразований направленных на развитие регионов, каждый из которых уникален в силу исторических, природно-климатических, экономических и др. особенностей.

Для того чтобы определить методы и способы оценки уровня социально-экономического развития (потенциал или уровень «неразвитости»), а также выявить особенности того или иного региона, мы считаем необходимым использование комплексного подхода, для получения наиболее точной и достоверной информации, и выявления взаимосвязей. Нами были использованы следующие подходы: системный; исторический (позволяет изучить возникновение,

формирование, развитие и модификацию региона, лучше понять современность, благодаря целостному видению изучаемого объекта); структурно-функциональный; статистический и др.

Но сложность рассматриваемой нами темы, заключается в том, что вопросы научного обоснования способов и механизмов достижения устойчивого развития остаются открытыми до сих пор и требуют дальнейшего углубленного изучения.

Отметим еще раз, что регион – основная база для формирования фундамента устойчивого развития всего государства. Под регионом мы подразумеваем территориальные образования - субъекты РФ, к которым относятся: республики, края, области, города федерального значения и т.д. Так как именно им наиболее присуща целостность, нарастающее единство экономических, социальных, демографических и иных процессов, общность хозяйственных структур, а так же характерная направленность развития производственных сил на базе конгломерата комплекса природных ресурсов с соответствующей сложившейся и перспективной материально-технической базой. Они наделены определенным юридическим статусом, обладают определенными полномочиями, имеют органы власти и управления.

Внутренняя среда региона состоит из: 1) природных ресурсов и окружающей среды; 2) населения; 3) экономики (отрасли экономики и межотраслевых комплексов, финансов); 4) социальной сферы, в том числе здравоохранение, наука и образование, культура и спорт; 5) инфраструктуры (жилищно-коммунальное хозяйство, водоснабжение, транспорт, связь, деловая инфраструктура); 6) системы управления.

Внешняя среда региона это источник ресурсов, необходимых региону для поддержания внутреннего потенциала на определенном уровне. Социально-экономическое развитие региона невозможно без постоянного взаимодействия с внешней средой. К внешней среде региона можно отнести: регионы-конкуренты, внешних поставщиков товаров, услуг, транспортные компании и т.д.[7]

Когда мы говорим о развитии системы, то мы имеем в виду прогрессивное изменение различных ее свойств, элементов и т.д. Изменение может быть двух видов: качественное и количественное. Под первым мы понимаем экономический рост, под вторым изменение характеристик, структуры, свойств системы.

Что же касается трактовки термина устойчивое развитие, то здесь также нет единого толкования, и у разных авторов оно трактуется по-разному [1;3;5;6]. На наш взгляд, устойчивым развитием региона является такое развитие в экономико-эколого-экономической сфере,

которое направлено на сохранение и обеспечение воспроизводимости ресурсов, удовлетворение человеческих потребностей, улучшение качества жизни населения, как в настоящее время, так и в будущем.

Но, прежде чем начать переход к устойчивому, развитию, необходимо определить уровень социально-экономического развития региона и выявить его особенности.

В качестве основных показателей для расчёта комплексной оценки уровня социально-экономического развития региона чаще всего используют такие показатели, как:

1. Валовой региональный продукт (ВРП). 2. Объем инвестиций в основной капитал на душу населения. 3. Объем внешнеторгового оборота, - финансовая обеспеченность региона. 4. Процентная доля занятых (уровень работающего населения). 5. Процентное соотношение среднедушевых доходов и среднедушевого прожиточного минимума. 6. Доля населения с доходами выше прожиточного минимума. 7. Общий объем розничного товарооборота и платных услуг на душу населения. 8. Стоимость основных фондов на душу населения.

Говоря об устойчивости развития региона, следует отметить, что она делится на 2 вида: Внутренняя устойчивость, к ней относят уровень производства в регионе, занятость населения и т.д., зависит от ряда факторов, которые и являются особенностями региона, для того чтобы определить особенности региона существуют специальные методы, к ним относятся: 1. Географический – роль природных факторов при размещении населения и хозяйства, принцип образования населенных пунктов. 2. Исторический или антропологический – благодаря данному методу объясняется особенность развития определенной территориальной народохозяйственной организации в прошлом, и объясняется современная особенность расположения населения и производств. 3. Демографический – определение численности населения, распределение населения по признакам (по полу, возрасту, образованию) и т.д. 4. Методы социологии и экономики – позволяют определить уровень социально-экономического развития в регионе, выявить потребности и предпочтения. 5. Метод экологии - выражает допустимую демографическую и хозяйственную емкость территории, для будущего развития общества и природы без вреда друг другу. 6. Метод районной планировки. 7. Политический метод.

Внешняя устойчивость – устойчивость платежного баланса региона, место региона в общегосударственном разделении труда и т.д.

При оценке уровня устойчивого развития региона возникает проблема в выборе методики оценки, так как нет единой

общепризнанной, а существующие методы имеют определенные недостатки, но они вполне могут стать методологической базой при обосновании системы показателей и разработки методики оценки устойчивости региональной социально-экономической системы [2;3;4;7]. Приведенные методики базируются на использовании показателей, определяющих уровни развития промышленности регионов по видам деятельности (добыча полезных, обрабатывающие производства, производство и распределение газа и воды), сельского хозяйства, научного и инновационного потенциала, а также уровней воздействия хозяйственной деятельности регионов на окружающую среду и природные ресурсы, а также кадрового потенциала.

По-нашему мнению, при оценке уровня социально-экономического развития региона целесообразным является к списку показателей [2;3;4;7] добавить *показатели качества окружающей среды (механическое, техническое, физическое, шумовое и др. виды загрязнений)*, так как они характеризуют условия проживания и могут относиться к социальным показателям, а так же *показатели обеспеченности региона природными ресурсами и эффективность их использования*, особенно это актуально для регионов, специализирующихся на добыче и переработке природных ресурсов (обеспеченность региона природными ресурсами является важнейшим условием, характеризующим конкурентную позицию региона).

Для оценки ресурсообеспеченности региона можно использовать 2 способа:

Формула для расчета первым способом:

$$P = Z/D \quad (1)$$

где P – ресурсообеспеченность в годах, Z – количество запасов, D – объем добычи. Данным способом можно оценить обеспеченность ресурсами на базе их ежегодного использования.

Второй способ рассчитывается по следующей формуле:

$$P = Z/N \quad (2)$$

где P – ресурсообеспеченность в годах, Z – количество запасов, N – численность населения. Он применяется для оценки возобновляемых ресурсов.

Данный показатель ресурсообеспеченности рассчитывается на определенный момент времени и может изменяться.

Итак, устойчивое развитие относительно минерально-сырьевой базы должно носить характер гарантированного обеспечения экономической безопасности страны путем создания надежной минерально-сырьевой

базы для удовлетворения текущих и перспективных потребностей экономики страны, но при этом обязательным является учет экологических, социальных, демографических и др. факторов, напрямую влияющих на устойчивое развитие как на региональном, так и на государственном уровне.

Список литературы:

1. Гутман Г.В., Мироедов А.А., Федин С.В. Управление региональной экономикой. М.: Финансы и статистика, 2001. 176 с.
2. Гирина А.Н. Методика оценки социально-экономического развития региона // Вестник ОГУ. 2013. №8 .С.82-87
3. Калинин М.Ю. Теоретико-методологические основы концепции устойчивого развития региона // Региональная экономика: теория и практика. 2005. № 9. С. 14-18
4. Мазунина М., Скрыбина Е. Теоретические и методологические основы оценки устойчивого развития региона // Предпринимательство. 2009. № 5. С. 23-26.
5. Стороненко М.Г. Потребительская кооперация в условиях устойчивого развития региона // Вестник Чувашского университета. 2006. №7. С. 488-495.
6. Ускова, Т.В. Управление устойчивым развитием региона: монография / Т.В. Ускова. Вологда: ИСЭРТ РАН. 2009. 355 с.
7. Щетинина Е.Д., Козлова Н.В. Маркетинг региона как инструмент капитализации экономических ресурсов территории // Белгородский экономический вестник. 2015. №2. С. 217-221.
8. Щетинина Е.Д. Социально-экологический маркетинг как инновационная концепция управления бизнесом // Белгородский экономический вестник. 2014. № 1 (73). С. 27-30.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ РЕГИОНА¹

Дорошенко Ю.А., д-р экон. наук, проф.,
Малыхина И.О., канд. экон. наук, ст. преподаватель
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Проблемы исследования, изучения и применения эффективных способов и механизмов перехода России на инновационный путь развития сегодня волнуют не только руководство страны, но и научный сектор. Поскольку построение экономики нового типа, основанной на внедрении инноваций, является важнейшей задачей долгосрочного развития России, необходимо проведение институциональных преобразований в реальном секторе экономики на уровне субъектов Российской Федерации. Важность увеличения роли и значения региональных единиц в управлении инновационными процессами с целью формирования и результативной реализации инновационных стратегий развития заложена в идеологии инновационной экономики.

Инновационная экономика в современных условиях развития мирового сообщества – это, прежде всего, формирование и обеспечение возможности эффективного развития науки и технологий, применение научных знаний и инноваций в реальном секторе экономики, особенно, в отрасли промышленности. При этом отметим наличие в Российской Федерации существенных различий регионов по уровню научного, инновационного, производственного потенциалов, а также инвестиционной обеспеченности, степени нацеленности на инновационное развитие, а также по результативности проводимых модернизационных процессов [6].

Мы полагаем, что рассмотрение проблем формирования инновационных стратегий развития региона целесообразно осуществлять через призму реализации региональной инновационной политики, которая должна быть тождественна политике развития инновационной системы на мезоуровне [7]. При этом региональная инновационная политика должна учитывать важность проведения подобного курса в дальнейшем и использовать эффективные механизмы создания региональной инновационной системы как конгломерат научно-исследовательских достижений, образовательного сектора,

¹ Статья выполнена в рамках поддержанного РФФИ научного проекта №16-12-31004

отрасли промышленности и государства, деятельность которых должна демонстрировать синергетический эффект.

Отметим концептуальные основы формирования инновационных стратегий региона:

- формирование инновационной инфраструктуры региона;
- высокая инновационная активность предприятий;
- развитие интеллектуального капитала и формирование интеллектуальной собственности;
- рост эффективности и практической реализуемости результатов научных исследований и технологических разработок;
- интенсификация научно-технической оснащенности и технологического развития.

Безусловно, стремление к достижению поставленных целей в краткосрочном периоде амбициозно и невозможно без государственной поддержки. Принятие соответствующих законов, постановлений, стратегий и иных нормативных документов, регулирующих отношения субъектов экономики в части инновационной деятельности призвано систематизировать их действия, сформировать цели и задачи, максимально облегчить осуществление инновационных процессов. Так, Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года от 08.12.2011 г. № 2227-р является одним из документов, в котором обозначены стратегические и тактические цели инновационного развития государства, определены задачи и индикаторы [3]:

- доведение уровня внутренних затрат на исследования и разработки до 2,5-3 % валового внутреннего продукта к 2020 году, из которых свыше половины - за счет частного сектора (в 2010 году -1,56 %);
- повышение удельного веса инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции до 25-35 % к 2020 году (в 2010 году - 14,8 %);
- увеличение доли предприятий промышленного производства, осуществляющих технологические инновации, до 40-50 % к 2020 году (в 2010 году -12,3 %);
- повышение доли России на мировых рынках высокотехнологичных товаров и услуг до 5-10 % в 5-7 и более секторах к 2020 году (в 2010 году -1,9 %);
- увеличение показателя валовой добавленной стоимости инновационного сектора в валовом внутреннем продукте до 17-20 % к 2020 году (в 2010 году - 13,3 %).

Отечественные и зарубежные ученые в качестве приоритетных при формировании инновационных стратегий развития региона выделяют такие принципы, как инициативность региональных единиц, соподчиненность, взаимодополняемость и доступность инвестиционных ресурсов [1,2].

С целью достижения поставленных целей формирования и успешной реализации инновационных стратегий регионов многие ученые, в частности, Г.П. Беляков, А.Н. Кочемаскин [3], предлагают проведение технологической модернизации с ориентацией на 5-й и 6-й технологические уклады при условии интенсификации инновационной деятельности регионов благодаря использованию имеющихся ресурсов, таких как научно-технический потенциал, ресурсы, квалифицированные кадры, финансовое обеспечение. При этом бесспорна важность высокотехнологичных отраслей при построении инновационной экономики.

Отразим благоприятные последствия реализации инновационных стратегий региона [3]:

- применение механизмов стимулирования технологической модернизации и развития региональной инновационной деятельности (предоставление льгот по уплате налогов, сборов и таможенных платежей; финансирование инновационной деятельности в различных формах: субсидии, гранты, кредиты, займы и др.; реализация целевых программ и проведение мероприятий в рамках государственных программ РФ);
- усиление роли региональной инновационной системы как составляющей национальной инновационной системы;
- производство и реализация инновационной продукции;
- повышение уровня социального, экономического, экологического развития региона;
- повышение инвестиционной привлекательности региона;
- формирование и развитие инвестиционно-инновационного потенциала региона.

Как отмечают многие ученые, эффективность инновационной стратегии напрямую зависит от общенационального и регионального факторов, воздействующих на ее реализацию. При этом общенациональный фактор нацелен на обеспечение благоприятной обстановки и условий для стимулирования инновационной деятельности на уровне государства в целом. Региональный же призван учитывать и стимулировать территориальные особенности развития инновационных

стратегий. При этом общенациональные и региональные аспекты инновационного развития могут противоречить друг другу, существенно замедляя процесс инновационного развития региональных единиц и, как следствие, государства в целом.

Одной из важнейших основ формирования инновационных стратегий развития региона является создание предпосылок и условий для ускоренного развития современных высокотехнологичных производств, продукция которых будет обладать свойствами и качеством высочайшего уровня, способного конкурировать на мировом рынке высокотехнологичной продукции. Создание региональных инновационных систем, которые образуют национальную, должно производиться исключительно на современной технологической базе промышленной отрасли, производство которой будет ориентировано на внедрение и использование достижений наукоемкого сектора экономики. Сегодня это, пожалуй, единственный способ решения наиболее острой и волнующей проблемы экономического развития России, качество решения которой является возможностью расширения внутреннего спроса на инновационные разработки и наукоемкую продукцию, а также стимулирование притока частных инвестиционных ресурсов в российские инновационно-инвестиционные проекты [8].

Инвестиционная привлекательность региона зависит от многих факторов, приоритетным из которых является инновационное развитие. Реализация инновационной стратегии развития сопряжено с осуществлением высокорисковой деятельности. При этом роль государства в регулировании инвестиционных потоков очень велика. И даже если речь идет о государственном финансировании инновационной деятельности регионов, здесь также, как и в условиях привлечения частных инвестиций, имеет место выбор. Органам государственной власти обязательно приходится производить выбор в пользу того или иного региона, инновационная деятельность которого может быть стимулирована за счет бюджетного источника инвестирования. Соответственно, предпочтение будет отдано тем регионам, которые имеют больше возможностей максимально эффективно осваивать финансовые вливания, для чего необходим достаточный научный, производственный, кадровый и инновационный потенциал, благоприятная конъюнктура и высокие инвестиционные показатели.

И.М. Головой проведены расчеты состояния инновационного климата, позволяющие достаточно объективно выявить и ранжировать регионы Российской Федерации в зависимости от степени развития науки и инноваций, а также от развития инновационного климата [4].

Таблица 1 – Типы регионов РФ с высоким и средним уровнем развития инновационного климата [4]

Тип региона	Субъекты РФ	Индекс развития инновационного климата	В том числе индексы развития		Соотношение рангов развития НТД и ИД
			НТД	ИД	
Генераторы научных идей	г. Москва	0,62	0,95	0,17	0,05
Лидеры научно-технической и инновационной деятельности	г. Санкт-Петербург, Нижегородская и Московская области	0,44-0,56	0,55-0,80	0,23-0,30	0,13-0,57
Инновационно активные	Самарская, Свердловская, Челябинская области, Республика Татарстан Пермский край	0,34-0,56	0,25-0,41	0,29-0,68	1,88-8,00
Со средним уровнем развития научно-технического потенциала и низким уровнем инновационной активности	Томская, Калужская, Ульяновская, Ярославская, новосибирская и Воронежская области	0,24-0,32	0,29-0,49	0,06-0,19	0,09-0,57
С низким уровнем развития научно-технического потенциала и средним уровнем инновационной активности и социально-экономической среды	Вологодская, Липецкая, Новгородская области	0,22-0,26	0,14-0,21	0,14-0,32	1,25-5,33

Как отмечает Ю.А. Дорошенко, важнейшим фактором, влияющим на эффективность проводимой инновационной политики в регионе, является создание не только и не столько экономических предпосылок для результативной деятельности инновационно активных хозяйствующих субъектов и региональных органов государственной власти с целью интенсификации инновационных процессов, сколько правовых предпосылок с целью формирования правовой базы, регулирующей подобные взаимоотношения, что также является одной из основ формирования инновационных стратегий региона [5].

Для этого необходимо проводить политику децентрализации системы управления инновационным развитием страны. Наделение региональных властей более полными правами неотъемлемо связано и с расширением возможностей регионального финансирования инновационных проектов, имеющих стратегическое значение для региональной инновационной системы. Однако использование бюджетных средств на развитие инновационной деятельности должно носить исключительно целевой характер и подлежать согласованию с федеральными органами, в чьей компетенции находится регулирование подобных вопросов. На наш взгляд, в целях повышения эффективности реализации инновационных стратегий региона и инновационного развития в целом, необходимо проводить анализ, вести индивидуальный учет инициативных обращений инновационно активных хозяйствующих субъектов с целью максимального содействия их инновационной деятельности.

Список литературы:

1. Агафонов В.А. Инновационная стратегия развития региона // Экономическая наука современной России. 2009. № 3 (46). С. 20-27.
2. Амосов А.И. Социально-экономическая эволюция России. М.: Наука, 2004. 183 с.
3. Беляков Г.П., Кочемаскин А.Н. Научно-технологическое развитие как основа формирования стратегии инновационного развития региона // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. 2013. №12. С. 39-42.
4. Голова И.М. Проблемы формирования региональной инновационной стратегии // Экономика региона. 2010. №3. С. 77-87.
5. Дорошенко Ю.А., Малыгина И.О. Важнейшие технологии развития инвестиционно-инновационной деятельности регионов России // Белгородский экономический вестник. Научно-информационный журнал. 2016. № 2 (82). С. 21-26.
6. Дорошенко Ю.А., Малыгина И.О. Теоретико-методологические подходы к определению основ развития инвестиционно-инновационной деятельности региона // Актуальные проблемы экономического развития: сб. докл. VII Междунар. заочн. науч.-практ. конф. БГТУ им. В.Г. Шухова. Белгород: Изд-во БГТУ, 2016. С. 85-89.
7. Дорошенко Ю.А., Малыгина И.О., Брежнев А.Н. Модель инициирования инвестиционных проектов как инструмент активизации инвестиционно-инновационной деятельности региона // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2017. № 6. С. 178-181.
8. Малыгина И.О., Брежнев А.Н. Формирование инновационных стратегий региона на принципах проектного управления // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2017. № 4. С. 184-187.

УПРАВЛЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ ОПЫТОМ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕННОСТИ

Дубино Н.В., канд. экон. наук, доц.,
Принц Овусу –Донкор, магистрант
Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова

За последнее десятилетие интерес к изучению темы потребительского опыта существенно возрос. Потребитель сегодня стал более индивидуальным, он обладает большим количеством знаний, имеет высокие ожидания, жаждет значимого опыта и вовлеченности. Учитывая признание важности потребительского опыта практиками, следует отметить, что многие публикации на данную тему практико-ориентированные и имеют тенденцию сосредотачиваться на управленческих действиях и результатах, чем на теоретических основах обслуживания клиентов.

Для более полного представления, рассмотрим данный термин в определениях ряда авторов. Также отметим, что английское слово «*experience*» имеет несколько значений: «опыт», «событие», «впечатление», «переживание», говоря о маркетинге впечатлений или маркетинге, основанному на опыте, мы имеем в виду все эти определения. Согласно Кларку, потребительский опыт – это взаимодействие между компанией и клиентом, воспринимаемое через сознательный и подсознательный ум потребителя [4]. Нельзя не согласиться с данным высказыванием, поскольку любое предложение со стороны компании тем или иным образом стимулирует чувства и эмоции человека, затрагивая уровни его сознания.

Варго и Лаш понимают под потребительским опытом «совокупность чувств, субъективное восприятие и отношение, сформировавшееся в процессе принятия решения и потребления, содержащего серию взаимодействий с людьми, объектами, процессами и окружающей средой» [1]. Исследователи отмечают, что в процессе взаимодействия компании с клиентами важны все события, все точки контакта и действия с участниками, которые могли бы даже косвенно повлиять на развитие этого процесса.

Шмитт рассматривал потребительский опыт, как восприятие, мысли, чувства, которые клиент испытывает, имея дело с тем или иным продуктом, или брендом, вовлеченным в процесс потребления, и в то же время воспоминаниям об этих впечатлениях [8].

Авторы Мэйер и Швайгер рассматривают данное понятие, как «внутренний и субъективный отклик клиента, который возникает при прямом или косвенном контакте с компанией. Прямой контакт обычно происходит со стороны клиента в ходе покупки, использования и обслуживания. Косвенный контакт чаще всего включает незапланированные столкновения с представителями компании, ее брендами, и принимают форму устных рекомендаций или критических замечаний, а также просмотра рекламы и новостных обзоров» [7].

П. Верхеф и др. утверждают, что «потребительский опыт – это целостная конструкция, включающая в себя поиск, покупку, потребление, и все другие фазы после совершения покупки», что находит отклик в обосновании данного определения ряда других авторов [9]. Нельзя не согласиться, что потребительский опыт охватывает целостная концепция, включающая стадии поиска, покупки, потребления, и впечатлений после продажи.

Так маркетинговые исследования и исследования потребителей показывают, что потребительский опыт изучается в контексте нескольких подкатегорий: опыт взаимодействия с продуктом, опыт посещения магазинов и обслуживания, опыт потребления [5].

Таким образом, можно выделить следующие стадии потребительского опыта:

- впечатления до потребления (поиск, планирование, предвидение, воображение, мечтание);
- впечатления во время покупки/потребления (выбор, оплата, упаковка, взаимодействие с представителями компании);
- основной опыт потребления (ощущения, насыщение, удовлетворение/неудовлетворенность, раздражение/принятие, преобразование);
- воспоминания (истории, рассказы друзьям, отзывы, ностальгия).

Следует отметить, что на каждой из этих стадий потребитель сталкивается с компанией, прямым или косвенным образом взаимодействуя с ней, такие связи называются точками контакта. Совокупность всех точек контакта, в которых клиент взаимодействует с компанией или брендом – это путь потребителя. Путь потребителя это – потребительский опыт на всех точках контакта, совершаемых клиентом при взаимодействии с компанией, начиная от первого взаимодействия до послепродажного обслуживания, а также в лучшем случае повторных покупок. Другими словами, путь потребителя может быть определен как описание потребительского опыта, где различные точки контакта характеризуют взаимодействие потребителей с брендом, продуктом.

Успех бизнеса зависит от того, как компании могут привлекать и удерживать клиентов. Мэтвик и др. отмечают, что компаниям следует совершенствовать ценностное предложение путем предоставления удовлетворительного опыта для потребителей, активно взаимодействуя с ними. Важно отметить, что целостный потребительский опыт — это не просто определение и суммирование всех точек контакта, а извлечение из них ценности, именно тех сведений, которые наиболее значимы для потребителей. Прямые взаимодействия с клиентами являются основой для создания ценности [6].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что именно изучение потребительского опыта необходимо для формирования ценностного предложения.

Стоит отметить, что в научных исследованиях недостаточно изучено формирование потребительского опыта. П. Верхеф и др. отмечают, что управление потребительским опытом имеет важное значение в создании ценности между фирмой и клиентом. Авторы считают необходимым изучение и разработку управления опытом клиентов и предлагают концептуальную модель создания потребительского опыта в розничной торговле (рис. 1) [9].

Как представлено на рисунке, авторы выделили несколько атрибутов опыта клиентов, такие как: социальная среда, обслуживание, розничная атмосфера, ассортимент, цена и продвижение (включая программы лояльности), каналы продаж (в магазине или через интернет), бренд. Данная модель включает в себя динамический компонент, поскольку авторы учитывают тот факт, что настоящий опыт в момент времени t может зависеть от прошлого опыта в момент $t-1$. Также данная модель включает в себя компоненты, которые влияют на потребительский опыт в целом, это – цели клиента и ситуативные факторы. Цели клиента могут быть обусловлены социо-демографическими факторами, потребительским отношением, поведением, чувствительностью к цене, вовлеченностью. Что касается ситуативных факторов, это может быть тип магазина, каналы продвижения, месторасположение, культурные особенности, сезонность, экономический климат, конкуренция на рынке.

Данная модель позволяет понять, что на формирование опыта потребителя могут влиять, как различные атрибуты на точках контакта компании с клиентом, так и ситуативные и личностные факторы. Однако, стоит отметить, что не существует универсальной модели создания опыта. Факторы создания потребительского опыта зависят от отрасли и формируют частные модели.

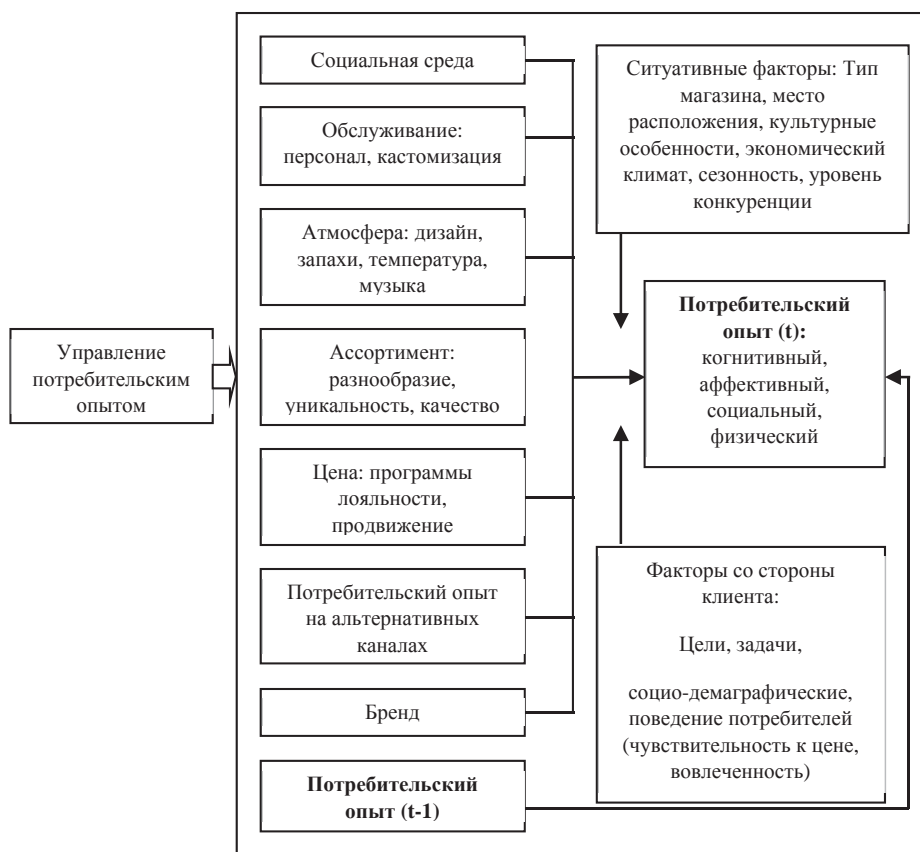


Рисунок 1 – Модель управления потребительским опытом, П. Верхев [9]

В процессе формирования ценностного предложения, управление потребительским опытом компаниями становится все более важным, поскольку его составляющие напрямую влияют на уровень удовлетворенности и лояльности клиентов. М. Битнер и др. отмечают, что «фирмы больше не могут конкурировать, устанавливая дополнительную ценность своих продуктов, они должны двинуться в сферу управления качеством обслуживания потребителей, устанавливать долгосрочные, эмоциональные связи с их клиентами посредством

совместного создания незабываемого опыта, потенциально включающего широкий спектр товаров и услуг» [3].

Понятие обслуживания потребительского опыта находит свое раскрытие у М. Голбрук в качестве определения понятия «ценность», которая отражается во взаимодействиях и субъективно отражает опыт. Голбрук определяет ценность как «интерактивный релятивистский предпочтительный опыт», который подразумевает, что это функция взаимодействия среди людей или между человеком и объектом. Он также отмечает, что это «контекстное и личное понятие», он отражает «отношения, привязанность, удовлетворение или, базируемые на поведении, суждения», и «находит свое место в интеграции ресурсов и процесса создания совместной стоимости» [2].

Исследования маркетинговых стратегий показывают, что компании, сосредоточенные на удовлетворенности и лояльности клиентов, достигают большей производительности и получают больший доход [2]. Следует отметить, что оценка удовлетворенности хороший инструмент для определения восприятия продуктов и услуг потребителями, но одного такого инструмента недостаточно для формирования ценности для потребителя. Оценка удовлетворенности позволяет лишь исправить существующие недостатки, предлагая ограниченные рекомендации и методы по ее улучшению. Изучение же потребительского опыта в целом позволяет проектировать ценность для клиента в настоящем времени, а не только частично ее улучшить. К тому же, управление потребительским опытом акцентирует свое внимание на процесс потребления и обслуживания, а оценка удовлетворенности лишь на результат. Однако, подчеркнем, что наиболее комплексного представления о предпочтениях клиентов необходимо изучать как удовлетворенность клиентов, так и их потребительский опыт.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что стратегии, основанные на управлении потребительским опытом и удовлетворенностью клиентов, могут обеспечивать компаниям конкурентное преимущество на рынке.

Список литературы:

1. Варго С., Лаш Р. Развитие новой доминирующей логики маркетинга / С. Варго, Р. Лаш // Российский журнал менеджмента. 2006. № 4 (2). С. 73-82.
2. Дубино Н.В., Анпилова К.В. Специфические средства проектирования корпоративной репутации промышленного предприятия / Н.В. Дубино, К.В. Анпилова // Белгородский экономический вестник. 2017. № 2 (86). С. 116-124.

3. Дубино Н.В. Особенности определения потребительской ценности сфере сервиса / Н.В. Дубино // Белгородская область: прошлое, настоящее, будущее. Материалы областной научно-практической конференции в 3-х частях. 2011. С. 68-74.
4. Щетинина Е.Д. Маркетинговые коммуникации в торговле: монография / Е.Д. Щетинина [и др.] – Белгород: Изд-во БГТУ им. В.Г. Шухова. 2014. – 209 с.
5. Hoch S.J Product experience is seductive / S.J Hoch // Journal of Consumer Research. 2002. Vol. 29. P. 448-454.
6. Mathwick C. The Effect of Dynamic Retail Experience on Experiential Perceptions of Value: An Internet and Catalog Comparison / C. Mathwick // Journal of Retailing. 2002. P. 51-61.
7. Meyer C., Schwager A. Understanding Customer Experience / C. Meyer, A. Schwager // Harvard Business Review. 2007. P. 118.
8. Schmitt B. Experiential Marketing / B. Schmitt // Journal of Marketing Management. 1999. P. 54-63.
9. Verhoef P. Customer Experience Creation: Determinants, Dynamics and Management Strategies / P. Verhoef // Journal of Retailing. 2009. Vol. 85(1). P. 32-39.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И БУДУЩЕЕ РЫНКА ТРУДА

Лиляна Еремич, д-р, проф.

*Высшая школа академического образования
имени Досифея Обрадовича,
Белград, Сербия*

Резюме

В течение двух-трёх десятилетий рынки труда стали всё больше связаны под влиянием перемен на глобальном уровне. Глобализация в этом контексте пытается показать, что весь мир со всеми своими государствами связан стремительным технологическим развитием и экономическими переменами, которые им сопутствуют. Также, в течение последних двух десятилетий развитие технологии и политические перемены вместе с экономическими реформами изменили многие экономики в мире. Под влиянием этих перемен интегрировали и рынки труда. Политические перемены и экономические реформы в государствах-членах БРИКС (Бразилия, Россия, Китай, Индия и ЮАР) и в странах бывшего Восточного блока трансформировали вид управления своими экономиками. Эти страны эффективно включили свои рынки труда в открытые рынки труда в мире.

Одновременно, технологическое развитие в сочетании с постепенной отменой ограничений на торговлю за рубежом и поток капитала обеспечили разъединение производственных процессов и тем самым они находятся подале от целевых рынков для всё большего числа товаров и услуг.

Ключевые слова: рынок труда, технологические перемены, иммиграция, стоимость труда, экономические реформы

Введение

Под влиянием глобализации на рынке труда произошли большие перемены, признаком которых является рост уступчивости запроса на рабочую силу. Вследствие перемещения производственных центров в места, в которых самые низкие расходы, многие компании пользовались своей экономической силой, чтобы повлиять на сокращение зарплат и обеспечение низкой стоимости труда. Расширением глобальных течений с начала 80-ых годов двадцатого века профсоюзные организации постепенно теряли силу уважаемого переговорщика по вопросу уровня зарплат. Реакция профсоюзов двигалась в направлении

международного связывания ради одерживания влияния в переговорах по вопросу рабочих условий. Транснациональные компании показали большую мобильность, что повлияло и на мобильность рабочей силы. Это факт, что в современных экономиках существует высокий уровень упругости движения рабочей силы, что способствует быстрым переменам на рынке труда, но и увеличению риска неопределённости получения работы. Эта упругость меньше всего оказывает плохое влияние на молодые поколения, которые адаптируются к изменениям гораздо быстрее поколения среднего возраста.

Современный рынок труда характеризуют два явления – упругость подвижности рабочей силы и предложение рабочей силы в виде усовершенствованного навыка – предложение «личного проекта». На рынке труда компании сообщают о своих потребностях, причём заинтересованные лица обсуждают свои навыки, которые могли бы соответствовать этому запросу на рынке. Этот процесс приспособления реальными экономическими условиями требует рационального поведения, особенно молодых. Профессиональный проект в виде усовершенствованных навыков с упругостью подвижности в течение последних двадцать лет характеризуют рынок труда.

Перемещением места производства обеспечено и сокращение затрат на рабочую силу, что являлось одним из ключевых факторов перемещения производства за пределами штаб-квартиры компании. Эти перемены привели к росту потока иммигрантов за рубеж, как формальным законным, или неформальным путям. Основные характеристики глобализации, по мнению некоторых авторов, проявляются в пяти областях:¹

1. Рост торговли среди стран вокруг мира.
2. Технологические перемены (стремительное продвижение информационных технологий).
3. Рост потоков капитала за рубеж во всех формах.
4. Интенсивная либерализация торговли при формировании региональных союзов.
5. Изменения в структуре промышленности от первичного производства к услугам.

¹ Bhorat, H, Lundall, P. (2004), Employment and labour market effects of globalization: Selected issues for policy managment, ILO, Geneva, pp.2.

Все эти перемены повлияли и на рынок труда и тем самым предложение рабочей силы на глобальном уровне повысилось. Также, технологические изменения повлияли и на изменение уровня зарплат, и на требование новых специализированных навыков. Этим течениям должны были приспособиться и стратегии трудоустройства, то есть ответить на все эти вызовы под влиянием глобализации на рынок труда.

Конкурентноспособность и упругость

Современные экономики подвержены быстрым изменениям вследствие технико-технологических перемен. Использование технологических поступков в двадцать первом веке дополнительно ускорилось вследствие большего применения информационных технологий и значительно изменили структуру потребностей набора определённых профессий.²

Обработка исчерпывающей информации относительно рынка труда в реальном времени больше чем когда-либо стала вызовом для информационных систем. Подробная информация об открытии рабочих мест, отраслевые изменения, региональные неравенства и динамика развития рабочей силы необходимы для формирования стратегии улучшения итога на рынке труда. Это нужно, чтобы все участники на рынке труда лучше приспособились к экономическим колебаниям и подготовили ответы на вызовы во время глобализации и ярко выраженной тенденции старения популяции. Информационные системы обработки данных о рынке труда являются важным средством объединения существующих данных с аналитическими инструментами для оценки ключевых тенденций и развитий на рынках труда.³

² Etat et Societe en France de 1830 à nos jours, <http://lettresshg.ac-tours.fr> (посещено 28.08.2017)

³ Ключевые показатели на рынке труда Международной организации труда (KILM- Key Indicators Labor Market ILO- International Labor Organization) включают исчерпывающую национальную базу данных о 18 ключевых указателях рынка труда с 1980 года, на который есть данные. За каждым указателем следует описание соответственно международному стандарту определённых процедур концептов и измерений, руководящими указаниями о том, как надо пользоваться указателем в анализе вопросов относительно рынка труда и некоторые примечания по поводу ограничения сопоставимости данных среди стран.

Через глобальных тенденций занятости дают данные и оценку развития экономического рынка и работы и делают анализ их главных двигателей и вступления на более долгий срок. Анализ основывается на собранных данных,

Изменения в производственных процессах являются постоянными, быстро меняются и компании вынуждены следовать за ними. Основным вопросом скорости применения и выхода на рынок помогает компаниям одержать конкурентное преимущество. Отставание компании за конкурентами влияет на снижение продажи товаров и услуг и таким способом деловая прибыль сокращается и можно подвергнуть сомнению выживание на рынке. Случай таких сценарий влияет на деловое поведение работодателей, чтобы они снижали затраты. Первоначальное снижение затрат выполняется переменными затратами, а это трудозатраты. Снижение числа рабочих является наиболее распространённым видом поведения работодателей с целью снижения затрат. Поэтому рабочим надо обладать высоким уровнем упругости, как по поводу движений по направлению к рынкам труда, так и по поводу усовершенствований навыков. Компании нуждаются в изменении числа рабочих и приспосабливаются к рыночным условиям, что вызывает рост риска в области трудоустройства. Вопрос занятости и работы становится неопределённым, а имея в виду, что работа является основой получения прибыли для жизненных потребностей, политика компаний по вопросу трудоустройства должна соответствовать нормам общественной системы. В обратном уровне безработицы в обществе был бы высоким.

Снижение трудозатрат осуществляется не только снижением числа рабочих. Изменение можно выполнить изменением продолжительности рабочего времени (сокращение), стратегией заключения контрактов на определённый период, или временными работами, чем изменяются затраты.

В современных экономиках существует проблема роста безработицы по различным причинам, но одной из них является и рассогласование стратегии трудоустройства вследствие несходных интересов компаний и общества. Важным интересом общества является

обработанных в виде информации, которая обладает ключевым значением для продвижения полной занятости, достойной работы и продуктивной для всех, включая женщины и молодёжь. На основе ключевых показателей рынка труда (KILM), доклад о глобальных тенденциях в трудоустройстве представляет значительный набор таблиц, показывающих региональные и глобальные оценки показателей рынка труда. Каждая проблема глобальных тенденций трудоустройства состоит из обзора среднесрочного рынка труда на основе проекций или сценариев, сосредоточенных на безработицу, уязвимые группы и бедные. Доклады публикуют ежегодно с 2003 года, а специальные публикации анализа тенденций на рынке труда для части населения, как молодёжь и женщины, с 2004.

снижение безработицы, равноправный подход к рынку труда. Право на работу является одним из основных людских прав. Основной интерес компаний – достижение как можно лучшей конкурентной позиции на рынке и осуществление как можно больше прибыли. В предыдущем показе мы увидели, что вследствие одной из первых мер приспособления к изменённым рыночным условиям, которые от компаний требуют снижения затрат, является рост безработицы. Государства, чтобы повлиять на снижение уровня безработицы, направили свои действия на правовые нормы рабочих отношений и таким способом попытались обеспечить надёжность трудоустройства при менее рискованных обстоятельствах.

Технологические перемены влияют на изменение типов и качества товаров и услуг, а тем самым и на нужды специальных способов и обучений для их производства. Эти изменения влияют на увеличенную упругость компаний по поводу поиска рабочих, обладающих особыми квалификациями. Развитие производства влияет на изменение организации работы и качество рабочей силы. Профессиональные навыки и умелость в новых условиях приводят к переменам и таким образом рабочие обладают личной инициативой и тем защищают свои личные интересы.

Последствия этих перемен, в смысле развития квалификаций и организации работы, отражаются в отношении между обучением и трудоустройством. В более ранних периодах происходили профессиональные обучения рабочих и одерживался уровень нужного для работы знания. Теперь преимуществом для получения работы является обладание навыком и обучаемостью, которая постоянно одерживается. Компании, желающие одерживать конкурентное преимущество, часто проводят обучение рабочих и настаивают на одержании постоянности стабильной занятости. Обучение рабочих является затратой, но такие рабочие готовы следить за изменениями производственного процесса. Во многих странах есть дисгармоничное отношение между образовательной системой и реальными запросами на квалифицированные профессии. Компании, нацеленные на рыночную игру, не ждут перемен образовательной системы, а сами организуют обучения и профессиональные спецкурсы. В случае отсутствия организованных обучений и специализаций компании тогда на рынке труда делают запрос на эти профили квалификаций.

Концепция проекта – современный способ трудоустройства

В течение последних трёх десятилетий концепция проекта трудоустройства применяется во многих общественных деятельности,

бизнес планах, образовании. У этого концепта есть два главных признака: первый – это создание и выражение независимости по поводу специальных навыков; другой – это воспользование этими особенностями ради обеспечения конкурентного преимущества при трудоустройстве. В области трудоустройства концепт личного проекта требует постоянного совершенствования в профессии, которую сам человек выбрал. Тем самым осуществляются две цели: общество приобретает хороший уровень квалифицированности рабочих, а человек получает личное удовольствие из-за признания рабочих способностей обществом.

Продвижение рабочих способностей в современных экономиках нужно ради личных целей человека и его приспособления к стремительным организационным переменам. Потеря работы вследствие отсутствия упругости к организационным переменам присутствует каждый день. Концепция проекта личного совершенствования рабочему даёт возможность лучше вписываться в общество и обеспечить удовлетворительную общественную роль. Принцип диверсификации навыков в рамках личного проекта даёт возможность рабочему реагировать на организационные перемены. Создание собственной идентичности человека путём способности использования общественными возможностями и осуществление собственных прав человеку даёт особую общественную ценность.

Влияние глобализации и экономического кризиса на рынок труда и мобильность рабочей силы (миграции)

Мобильность рабочих. Зарплата для рабочего представляет финансовый источник средств удовлетворения жизненных потребностей и продвижения собственного жизненного стандарта. В реальной жизни часто случается что рабочие по разным причинам не в силах найти работу, или зарплаты, им предложенные, являются неудовлетворительными, хотя у них есть определённые квалификации. Существуют разные факторы, которые являются причиной этих проблем. В целях решения этих важных жизненных вопросов люди готовы искать подходящую работу на всех доступных рынках труда. Готовность рабочих изменить рабочее и географическое пространство называем мобильностью рабочих.

Мобильность рабочих⁴ можем рассматривать как вид инвестиции, которую рабочий предпринимает, если оценивает, что у него польза

⁴ Посмотреть подробнее: Ehrenberg, R. G., Smith R. S. Modern Labor Economics (2012), Theory and Public Policy, 11th ed., Pearson Education, Inc.

окажется больше, чем затраты, которые он должен предпринять. Оценка инвестиции основывается на оценке отношений затрат инвестиции, которые включают и финансовые и предполагаемые психические, если меняется профессия или место пребывания, в сопоставлении с пользой, которую такой вид перемен ему приносит. Срок, нужен для возврата вложенных средств, является вторым значительным фактором этой оценки. Если анализ затрат и выгод является благоприятным и показывает, что инвестиции рентабельны, то есть что теперешняя цена выгод больше цены затрат, то тогда рабочий может решить предпринять какой-то вид мобильности в целях перемен. Если случай является обратным и затраты больше выгод, то тогда рабочий не предпримет никакой вид мобильности, потому что выгоды нет.

Мобильность рабочих возникает по двум основным причинам: первая – это экономическая нужда поиска работы; другая – из-за личной профессиональной ориентации. Недостаточный рост валового внутреннего продукта в период с 2013 года и подъём уровня безработицы в мировых экономиках подстрекает рабочих на мобильность, чтобы удовлетворили свои экономические и социальные потребности. По данным Eurostat (European Statistics) и OECD (The Organisation for Economic and Co-operation and Development) в период с 2000-2007 год видим, что рост валового внутреннего продукта в экономически развитых странах составлял от 1,8% в Японии до 8,1% в странах БРИК (BRIC-Bra, Rus, Ind, Chin), а подъём уровня безработицы составлял более 3,9% в Китае до 8,7% в европейских странах в данный период. В 2014 году у Японии был самый медленный рост валового внутреннего продукта, составлявший 0,4%, пока в странах БРИК составлял 5,3%, а в том же самом году уровень безработицы больше всего поднялся в странах Европы и достиг 11,6%. Во всех странах замечаем высокий уровень беработицы, что представляет необыкновенное экономическое явление, которое следит за уровнем валового внутреннего продукта. В странах Евросоюза в 2013 году уровень безработицы поднялся до 10,9% с нулевым темпом валового внутреннего продукта. В 2014 году произошло небольшое снижение безработицы на 0,8%, а это недостаточно, чтобы дать толчок экономическому росту. Снижение уровня безработицы представляет и сокращение потребления, что обратно влияет на сокращение продажи.

Когда речь идёт об экономичемкой нужде поиска работы, в сегодняшних условиях она представляет преобладающую причину. Мобильность рабочей силы из экономически неразвитых стран направляется к экономически развитым странам. У безработных людей

нет ни источников прибыли для основного выживания. Чтобы удовлетворить основные жизненные потребности, эти люди готовы предпринять какие-то затраты, чтобы получить работу. Движение осуществляется из одного географического направления к другому, где есть работа, и это может случаться на уровне государства из одного недостаточно развитого региона в другой более развитый, или между странами, из одного экономически неразвитого государства в другое экономически более развитое государство. На этот вид мобильности смотрим как на географическую мобильность.

Другой вид мобильности возникает как потребность людей найти работу в рамках своей профессии, где они могут осуществить более стремительное и лучшее профессиональное продвижение, наряду с более высокой зарплатой. Причина этого вида мобильности не связана с недостатком прибыли на удовлетворение основных жизненных потребностей, а с поиском более качественных условий работы в смысле существующих хорошо оплачиваемых профессий. Направление движения этих профессионально ориентированных миграций – к странам, имеющим развитую профессию, являющуюся предметом интереса рабочего. По поводу этого вида миграции экономическая скудость не является основной причиной принятия решения относительно изменения места жительства, а профессиональная ориентация.

На принятие решения о предпринятии мобильности, кроме оценки экономических эффектов, влияют и личностные характеристики рабочего, возраст и уровень образования, которым обладает рабочий.

Возраст является важным фактором принятия решения об изменении места жительства и работы. Чем рабочий моложе, тем у него больше готовности подвинуться и изменить географическое местонахождение в рамках процесса поиска работы. Молодые люди возраста с двадцати до тридцати лет показывают самый высокий уровень мобильности. У поколения между тридцатыми и сороковыми более низкий уровень мобильности, пока поколения старше сорока движутся в случаях, когда на существующем месте жительства у них нет возможности экономического выживания. На это явление влияют два факта. Поколения среднего возраста, у которых уже есть крепкие общественные связи, эмоционально тяжелее могут справиться с изменениями и наладить новые связи.

Степень образования является указателем, который дополнительно влияет на принятие решения об изменении жизненной среды. На принятие решения влияет вид образования, в смысле есть ли запрос на

эту профессию только на национальном рынке, или также на международном. В случае существования запроса на международном рынке труда, тогда мобильность будет гораздо более выражена и она будет зависеть от затраты уезда в страну, где есть нужда в этом виде профессии.

У современных экономических систем есть нужда в специфичных профессиях, которые быстро меняются и требуют высокий уровень технологических знаний⁵ с одной стороны и потребность в большом числе рабочих в производстве, которые будут производить новые технологические продукты. Рабочие, желающие улучшить свой жизненный стандарт, а притом не обладающие соответствующим образованием, не решат сделать шаг в виде миграции, предполагая, что есть повышенный риск получения работы. Затраты, которые они должны бы были предпринять как инвестицию в знание, не дадут им уверенность, что именно это им и пригодится. Такой вид эмоциональной ненадёжности повлияет на то, что рабочие такого типа профессии в итоге не предпримут миграцию на географическое местонахождение из-за экономической убыточности.

Когда речь идёт о международных экономических миграциях, кроме возраста, значительное влияние оказывает и доступность релевантной информации, географическое расстояние от места жительства и работы и уровень возможной зарплаты в новой рабочей среде.

Большое число стран ведёт активную политику по поводу вопроса иммигрантов.⁶ Эта политика подразумевает ведение записей и проведение определённых программ финансовой помощи. Финансовая помощь иммигрантам подразумевает финансирование иммигрантов, особенно тогда, когда они находятся в процессе поиска работы. Экономический эффект каждое правительство проверяет, имея в виду, что срок и объём помощи действуют пока иммигрант не получит работу и не станет налогоплательщиком. Если бы какое-то государство оказывало финансовую помощь иммигрантам на протяжении более

⁵ Cedefop-European Centre for Development of Vocational Training, www.cedefop.europa.eu, (2015), pp.257

⁶ www.cedefop.europa.eu, ALMP Active Labour Market Policies 2015, pp. 69 (посещено дня 10.02.2016.)

долгого срока, то тогда затраты государственного бюджета были бы за счёт домашних жителей и экономики.

Является ли повышенный уровень мобильности полезным для национальной экономики?

Про повышенный уровень мобильности среди рабочих могли бы сказать, что он является полезным для общества, потому что поощряет качество конкурентоспособности в сфере занятости. Также он делает вклад в рост жизненного стандарта человека. На рынке труда происходит уравнивание зарплат, чтобы для такого же качества работы и навыков получалась приблизительно одинаковая зарплата. Работодатели получают возможность лучшего выбора рабочих с лучшими способностями и навыками, а большее число рабочих готово приспособиться к новым условиям жизни и работы. Конечно, принятие окончательного решения по этому вопросу зависит и от других общественных стратегий, как нпр. от пенсионного и медицинского страхования, которые отличаются от страны до страны.

Перспектива занятости в эпоху глобализации

Приоритеты стратегии занятости должны быть направлены к улучшению эффективности сети социальной защиты и снижению налоговой нагрузки на работу (принцип справедливого распределения груза), а также и к потребности поддержать открытие новых рабочих мест в эпоху глобализации.

Применением активных стратегий занятости, подчёркиванием значения социальной защиты и системы образования, установилась бы относительная стабильность на рынке труда. Страны, являющиеся членами Евросоюза в период с 2008 года проводили реформы рынка труда в соответствии с экономической политикой, потому что только таким способом они могли минимизировать затраты на реформы и максимально увеличить позитивные эффекты. В обратном, очень высокий уровень безработицы на долгий срок может вызвать усталость от реформ. Работа как основа приобретения финансовых средств для жизни является уязвимым экономическим вопросом и меры структуральной реформы должно принимать через рынок труда. Макроэкономические и фискальные меры необходимы для снижения нищеты и неравенства.

Одновременно, эффективность рынка товара и услуг и эффективность правовых рамок являются ключевыми факторами преодоления препятствий к инвестициям, которые сами являются источником устойчивого роста и открытия новых рабочих мест. В конце концов, рынок труда быстро и подлинно меняется и становится

понятным, что многие среди работ, потерянных во время экономического кризиса, а особенно тех, с более скромным набором навыков, не вернутся обратно никогда. Это не может быть поверхностным подходом, а надо обязательно включить более широкий план реформ рынка труда, продуктов и других реформ рынка, налогов и реформы льгот и стратегий, как нпр. обучение и переквалификация.

Список литературы:

1. Bhorat, H, Lundall, P., Employment and labour market effects of globalization: Selected issues for policy management, ILO, Geneva, pp.2. (2004).
2. Ehrenberg, R. G., Smith R. S. Modern Labor Economics, Theory and Public Policy, 11th ed., Pearson Education, Inc. (2012).
3. Etat et Societe en France de 1830 à nos jours, <http://lettresshg.ac-tours.fr> (посещено 28.08.2017)
4. <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?satId=738&langId=en&pubId=7811&furtherPubs=yes> , Comm 2015 KE-BN-15-001-EN-N.pdf, pp. 1. (посещено дана 31.08.2017.)
5. www.cedefop.europa.eu, ALMP Active Labour Market Policies 2015, pp. 69 (посещено дня 10.02.2016.)
6. Cedefop-European Centre for Development of Vocational Training 2015, www.cedefop.europa.eu, pp.257 (посещено дня 10.02.2016.)

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИИ

Журавлева Л.И., канд. экон. наук, доц.
Белгородский государственный технологический университет им. В.Г.Шухова

Социально-трудовые отношения, сложившиеся в России, неразрывно связаны с процессом становления рыночной экономики в России и, соответственно, обладают как позитивными, так и негативными чертами, присущими сформировавшейся на сегодняшний день экономике.

Система отношений между трудом и капиталом характеризуется полным бесправием труда и абсолютной властью капитала. Ни профсоюзы, ни судебная система, как правило, не защищают работника. Профсоюзы часто связаны с руководством предприятия и выполняют волю работодателей. Любые попытки защитить свои права заканчиваются увольнением работника. Работники считают нормальным решать свои проблемы через неформальные связи.

В регулировании трудовых отношений приоритет отдается неформальным договоренностям, трудовое законодательство не рассматривается как инструмент решения проблем в социально-трудовой сфере. Работники слабо разбираются в трудовом законодательстве, не умеют бороться за свои права, не являются полноправными участниками регулирования социально-трудовых отношений. Неформальный характер социально-трудовых отношений не вписывается в современную модель социально-ориентированной рыночной экономики.

Отрицательное воздействие на экономику оказывает неформальная занятость, довольно широко распространенная в России. Обращение к неформальным трудовым отношениям выгодно работодателю, так как сокращает затраты, связанные с оформлением таких отношений. В то же время работник, занятый без оформления трудового договора не может обращаться в суд, лишен права на социальные выплаты. Обращение к таким видам занятости происходит ввиду низкого уровня доходов в России, невозможности найти работу по специальности и с приемлемым уровнем заработной платы, поэтому к неформальной занятости в большей мере склонны молодые люди. Наиболее распространена неформальная занятость в строительстве, торговле, сфере услуг. Широкое распространение неформальной занятости свидетельствует о

слабом развитии институтов, которые должны регулировать эти процессы.

Государство мало внимания уделяло регулированию трудовых отношений, отдавая предпочтение обеспечению финансовой стабилизации. Поскольку социальное партнерство только начинает складываться в России, необходимо изучать зарубежный опыт стран, прошедших более долгий путь в этом направлении [1].

Одной из важных черт современных социально-трудовых отношений России является снижение престижа добросовестного труда. Такое отношение к труду в немалой степени сформировано под воздействием высокой степени дифференциации доходов. Большой разрыв в оплате труда связан с тем, что предприниматели в этом вопросе имеют полную свободу, государство не имеет рычагов воздействия на частный сектор. Низкая заработная плата в государственном секторе служит ориентиром для частных предпринимателей, вследствие чего часто заработная плата в частном секторе не слишком отличается от заработной платы государственного сектора. Минимальная заработная плата удерживается государством на уровне ниже прожиточного минимума с целью обуздания инфляции. Отношение к труду формируется и средствами массовой информации. В редких фильмах героем является человек, не только хорошо работающий на производстве, но и удовлетворенный своей работой. Невозможно вспомнить ни одного фильма, где бы герой испытывал чувство гордости за результаты своего труда, хотя такие люди существуют.

Воздействует на отношение к труду и особенности формирования заработной платы. Заработная плата зависит не от квалификации и трудовых усилий, а от того на каком предприятии работает человек - связано ли оно с сырьевым сектором, от региона, от населенного пункта - в крупных городах заработная плата выше, от финансового состояния предприятия. В 2015 г. самые высокие заработки отмечались в финансовой деятельности (69480 руб.), а наименьшие - в текстильном и швейном производстве (15652 руб.) [2]. Разница в уровнях среднемесячной номинальной начисленной заработной платы указанных видов экономической деятельности составила 4,44 раза [2]. По данным Росстата за первое полугодие 2016 г. наиболее высокооплачиваемой отраслью экономики является производство кокса и нефтепродуктов – 85081 руб.; на втором месте – финансовая деятельность, среднемесячная зарплата в этой отрасли составляет 75720 руб.; самой низкооплачиваемой отраслью экономики остается текстильное и швейное производство – 16290 руб. [2]. Со значительным преимуществом лидировал по уровню

среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников организаций Дальневосточный федеральный округ (43164 руб.), а в отстающих был Северо-Кавказский федеральный округ (21720 руб.) [2]. Кроме того, для дифференциации оплаты труда в России характерно гендерное неравенство: в России заработная плата женщин в среднем меньше заработной платы мужчин, заработную плату ниже среднего уровня получает одна треть мужчин и половина женщин [3]. Средняя заработная плата женщин составляет 72% от мужской [4]. Поэтому некоторые авторы отмечают, что негативное влияние на экономику и всю общественную жизнь оказывает не сама дифференциация, а ее слабая связь с профессиональными характеристиками работника, его человеческим капиталом [5].

При формировании социально-трудовых отношений чрезвычайно важно учитывать культурные традиции, исторический опыт народа. Для того, чтобы добиться успеха, современный работник должен не просто приходить на работу и работать "от" и "до", он должен иметь глубокую заинтересованность в своем труде, в его результатах, в постоянном обновлении своих знаний и умений. Современный труд - это коллективный труд, поэтому очень важно эффективное взаимодействие между участниками трудового процесса.

Русскую артель можно рассматривать как образец объединения людей на справедливых началах, образец коллективного труда. Эффективность такого объединения иллюстрирует тот факт, что именно артелями в России были построены многие километры железных дорог. В конце XIX века в артели объединялись не только промышленники и крестьяне, но и представители других профессиональных групп - художники, переводчики, бухгалтера, инженеры, электромеханики. Объединение в артель было экономически выгодно, поскольку прибыль не отбиралась как на государственных или частных предприятиях, а распределялась между всеми участниками артели. Дисциплина в артели поддерживалась самими работниками. Еще в XIX веке на уральских заводах артели заключали договора с администрацией. В договорах прописывались права и обязанности работников, перечислялись наказания за проступки. Русская артель - это пример объединения работников, где каждый становился истинным хозяином, где стремление к самостоятельности органическим образом сочеталось с коллективным управлением. Артель не могла существовать без взаимопомощи, взаимовыручки, таким образом в ней культивировалась нравственная атмосфера.

Развитие социально-трудовой сферы в условиях научно-технического прогресса претерпевает большие изменения. Современное общество нуждается в молодых, динамичных, мобильных, современно подготовленных работниках, а не людях предпенсионного возраста. По мнению некоторых ученых потенциал высококвалифицированного работника реализуется в 45 лет [6]. Отсюда следует, что увеличение срока выхода на пенсию не имеет смысла. В новых условиях к работникам предъявляются и новые требования, работники должны быть более гибкими и адаптивными, готовыми к постоянной переподготовке, перемещению, изменению условий работы.

Претерпевает изменения и та сфера, в которой осуществляется трудовая деятельность. В конце XIX - начале XX века трудовой процесс проходил в определенных помещениях, рабочее время было зафиксировано, заработная плата защищена коллективными договорами, жизнь при выходе на пенсию обеспечена. Сегодня все эти характеристики для большого числа занятых изменились, стандартные формы занятости становятся исключением. Рабочее место может находиться дома, а может и в любой точке земли. Рабочий день не фиксируется. Часто работники переходят от выполнения одного проекта к другому. По оценкам ученых в Германии в этом десятилетии лишь каждый второй наемный работник будет иметь постоянное и полноценное рабочее место [6]. Становится популярной передача бизнес-процессов на внешний подряд.

По мнению Алана Фримена "российское общество имеет высокий культурный и технический потенциал, что обусловлено историей и размерами страны, контактировавшей со многими цивилизациями" [7]. В связи с этим, по его мнению, России следует развивать и содействовать современным наукоемким технологиям в рамках новой волны промышленного развития для замены устаревшей инфраструктуры, укреплять ведущие позиции в отдельных ключевых областях, в которых выбор потребителей обусловлен творческой составляющей.

Вызывает интерес и такое явление: многие представители современного поколения заинтересованы в работе, которая выходит за рамки получения прибыли, и надеются в процессе зарабатывания средств к существованию решать экологические и социальные проблемы.

Сфера труда имеет сегодня важное значение, потому что именно она служит благополучию человека, обеспечивает развитие человека, его долгую творчески насыщенную жизнь. Научно-технический прогресс приводит к возникновению нового типа отношений между людьми, машинами и городским пространством, что требует формирования

человека нового типа, нового типа машин, нового городского пространства, нового типа социально-трудовых отношений.

Список литературы:

1. Герасименко О.А., Авилова Ж. И. Зарубежный и российский опыт развития институтов государственно-частного партнерства// Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2017. № 1. С.228-234.
2. Пашкова И.С. Проблемы системы оплаты труда в современной России// Научный журнал "Дискурс". 2016. № 2. С.500.
3. Гергиев И.Э., Позмогов А.И., Джабиева А.В. Институциональные основы дифференциации заработной платы в условиях рыночно-трансформационной экономики//Научное обозрение. Экономические науки. 2017.№ 3.С.41/. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://economy.science-review.ru/pdf/2017/3/929.pdf>, свободный (дата обращения: 17.08.2017).
4. Г. Карелова. Средняя заработная плата женщин составляет 72% от мужской. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://gia.ru/society/20170131/1486870529.html>, свободный (дата обращения: 26.09.2017).
5. Соболев Э.Н. Регулирование социально-трудовых отношений в России: генезис, механизмы, направления трансформации. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук.[Электронный ресурс] - Режим доступа: [//www.vak.ed.gov.ru](http://www.vak.ed.gov.ru), свободный (дата обращения: 8.09.2017).
6. Шевчук А.В. О будущем труда и будущем без труда. Экономическая социология. 2005. Т. 6. № 3. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.gazetaprotessant.ru/2008/08/o-buduschem-truda-i-buduschem-bez-truda>, свободный (дата обращения: 16.09.2017).
7. А Фримен. Высококвалифицированный труд – основа стратегии промышленного развития в XXI веке. . [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://ru.scribd.com/document>, , свободный (дата обращения: 26.09.2017).

ПРОБЛЕМЫ И АНТИКРИЗИСНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ

Ивона Р. Зенович, д-р, доц.

Колледж академических исследований Доситей

Кризисы оказывают очень большое влияние на функционирование организаций, поэтому особенно важно, чтобы руководство своевременно выявило возможность появления кризисов и кризисных ситуаций и приняло адекватные меры на этапе выявления симптомов кризиса, чтобы свести к минимуму негативные последствия. На более позднем этапе кризиса принимаемые меры должны быть радикальными, ожидая значительного ущерба организации внутренней и внешней среде.

Ключевые слова: кризис, роль управления, антикризисное управление

1. Введение

Управление кризисами и в кризисными условиями очень сложное и очень ответственное, оно включает в себя различные сферы деятельности и комплексный механизм мониторинга и процедуры реагирования на кризисы, в которых участвуют члены организации, сотрудники, руководство, местное самоуправление, потребители, поставщики, государство и его органы. Учитывая, что процесс управления кризисом является сложным, необходим научный подход при применении адекватных методов выявления, устранения и предотвращения последствий кризиса, поэтому особенно важно создать систему защиты, которая предотвращает возникновение кризисов, значительно повышает устойчивость к кризису и устанавливает высокий уровень готовности к устранению последствий.

2. Стратегические процедуры антикризисного действия

В кризисных ситуациях руководство организации должно определить одну из возможных антикризисных стратегий, чтобы принять соответствующие меры антикризисной деятельности с объективным анализом ситуации, а также и лучше справиться с кризисом и предотвратить дальнейшее неблагоприятное развитие ситуации в организации, которая может привести к полному краху организации. Перед составлением и выбором стратегии руководство должно объективно проанализировать последствия применения различных стратегий, проверить возможные альтернативы для выбора наиболее адекватной и эффективной стратегии.

Целью антикризисного действия является рациональная и объективная постановка диагноза фактической ситуации в организации с целью определения наиболее рациональных способов действия, чтобы исправить сложившуюся ситуацию и преодолеть кризисную ситуацию после постановки диагноза.

Стратегическая процедура антикризисных действий проходит анализ, принятие решений и конкретные действия в направлении антикризисного действия. В этом смысле есть три стратегических мероприятия: регистрация кризиса и его анализ; определение процессуальных решений; и активное осуществление мер по восстановлению.

3. Выявление и анализ кризиса

Процесс выявления и анализа кризиса по существу состоит из трех этапов: фазы обнаружения кризиса, анализа кризиса и изучения кризиса как особой фазы.

Чтобы зарегистрировать любой кризис, необходимо как можно скорее идентифицировать его. Каждый кризис имеет свои собственные симптомы, которые предоставляют достаточную информацию для антикризисного управления, чтобы гарантировать, что организация находится на определенном этапе кризиса, а это в будущем приведет к увеличению и более серьезным последствиям для организации.

С целью быстрого преодоления кризиса управление в ситуациях антикризисного действия должно постоянно контролировать следующие параметры: рост или снижение продажи товаров или услуг, рентабельность основных продуктов; удобство покупки продуктов или услуг с ценовой точки; согласованность всех продуктов и услуг с уникальным ассортиментом продуктов с точки зрения общего продвижения, поставки, транспортировки, хранения, упаковки, интересов потребителей и т.д.

В дополнение к вышесказанному для анализа кризисной ситуации в организации особое значение имеют финансовые факторы, такие как: денежные потоки и уровень качества надзора в финансовых операциях; возможность немедленной отсрочки погашения задолженности или возможности реструктуризации долгов; рационализация оборотного капитала, т.е. оптимизация запасов; проверка жизнеспособности производства определенных продуктов или предоставление определенных услуг; распределение затрат на производство продукции или предоставление услуг или всего бизнеса; устранение

неблагоприятных предметов из отчета о прибылях и убытках и баланса за предыдущий период.

Обычно подчеркиваются следующие фазы кризисного процесса: потенциальная, скрытая и острая фаза, в зависимости от степени восприятия, размера последствий, продолжительности периода. Каждой из этих фаз соответствует соответствующий тип управления.



Рисунок 1 – Фазы кризиса и типы кризисного управления

4. Идентификация и принятие антикризисных решений

Основой для управления кризисом является коммуникация. Важно определить по процедуре, кто, когда и какую информацию может дать, потому что неконтролируемое распространение информации для общественности может быть причиной паники, путаницы, недоверия, страха и т.д.

Правильное общение в случае кризисных событий должно состоять из следующих шагов: убедиться, что событие действительно произошло; предоставлять первую публичную информацию и устанавливать необходимые контакты с заинтересованными сторонами; отвечать на вопросы о том, почему что-то произошло и что мы делаем (активизация плана в случае кризиса - проявить готовность); организовать действия кризисного управления при сборе информации; подготовить информацию и получить разрешение на ее предоставление; предоставлять подробную информацию для общественности через

отдельные сети и каналы; постоянно собирать и обрабатывать информацию; информировать общественность; суммировать событие.



Рисунок 2 – Кризис и кризисная коммуникация

5. Классификация стратегий антикризисного действия

В теории и практике управления существуют различные стратегические формы антикризисного управления в разных ситуациях,

применение которых обусловлено внутренними и внешними условиями, характером организации в условиях кризиса, способностью управления распознавать симптомы своевременно, правильной стратегией и последовательно применять ее в практике значительно устраняет причины кризиса или уменьшает влияние на организацию.



Рисунок 3 – Основные общественности от воздействия на антикризисную стратегию

6. Заключение

Для успешного преодоления кризисов наиболее эффективным является создание системы управления рисками, в которой решающее значение имеет роль кризисного управления, начиная с определения и реализации превентивных мер, смягчения последствий, своевременного и системного реагирования на восстановление последствий кризиса. Учитывая, что любая организация подвержена действию кризиса независимо от его размера и функции, необходимо создать системные механизмы для организованного, планируемого, эффективного и своевременного реагирования. Систематический подход обеспечивает квалифицированное и компетентное управление, способное быстро реагировать, определять причины кризиса, устранять их с минимальными последствиями и, наконец, разрешать кризис с минимальными вредными последствиями для организации. Выбор адекватной стратегии решения кризиса в организации является ключевым решением кризисного управления. Курс урегулирования кризиса находится под постоянным контролем кризисного управления, а

ключевыми показателями как возникновения кризиса, так и его курса являются финансовые показатели, по которым они контролируются, и принимаются соответствующие системные меры для разрешения кризиса.

Список литературы:

1. Димитриевич Б. и сотр., Ключевые факторы успешной транзиции, Экономические анализы. Белград, 2007. 127 с.
2. Драгишич З., Управление безопасностью, Факультет безопасности - Белград, 2007, 217 с.
3. Кекович З., Кешетовић Ж., Кризисное управление и предотвращение кризисов, Факультет безопасности. Белград, 2006. 93 с.
4. Контич К., Ключевые факторы при выборе стратегии восстановления компании, пресс-релизы – comunicatīnos. Белград, 2008. 39 с.
5. Муратович, Х., Управление предприятием в условиях кризиса, Грмеч - Белград, 2008. С. 70-72.
6. Османгич-Беденик Н., (2010), Управление кризисом: теория и практика, Экономический факультет, Загреб. 2010. 106. С.
7. Сенич Р., Управление ростом и развитием предприятия, Современная администрация. Белград, 2003. 475 с.
8. Стојанович Б., Переходный процесс: поощрение свободного предпринимательства, Институт европейских исследований. Белград, 2004. С. 192-194.

APPLICATION OF THE PROJECT MANAGEMENT CONCEPT IN MANAGEMENT OF EDUCATIONAL INSTITUTIONS

PhD Dragan Živković,
M.Sc.M. Slobodanka Senić,
M.Sc.M. Jelena Živković,

The College of academic studies DOSITEJ, Belgrade

Abstract: In addition to being based on the adoption of a set of rules and social values, the institutionalization of education is also reflected in the knowledge and skills in which an individual master the process of training. Through an education system, the structure of society, family and profession is strongly changing. School's hidden curriculum has an aim to subtly shape children, according to the requirements of governing institutions. Teachers work on shaping children characteristics that are in accordance with the standards of the middle-class such as diligence, responsibility, reliability, self-control. The complexity of the educational institutions, in which all these processes are implemented, indicates the need to control it. Project management, as a modern concept fully meets the needs of the management of educational institutions.

Keywords: Educational institution, project management

INTRODUCTION

In modern society, people need to learn basic skills such as reading, writing and arithmetic, and to gain general knowledge about their physical, social and economic environment. At the same time it is important to know how to learn in order to be able to master new and technically very complex forms of information. Education plays an important role in every society. Because of the importance of education, each government wants to determine its conception and content so that individuals, through the most powerful instrument of social perception and forms of socialization, accept the values and norms of the system. In addition, in content terms they try to establish social norms and values through education, and build a sense of belonging to their community, social group, religion. Through the education system the feelings of their own culture, respect for the principles and responsibilities is also being developed. Through education, the consciousness and the individual's views are shaped, when it comes to processes in the society and the system of government. All education systems are based on the history of knowledge and the history of society.

Although there were numerous criticism addressed to the school as an organization and institution, and even required "schooling of society", the school did not lose any of its role in society. The answers go towards the reform and restructuring of school systems and schools as organizations and institutions. The Society is therefore still interested in the school. The school is required to be organized so that it can track the changes, and this requires a different organization of school work.

1) MODERN ASPECTS OF EDUCATION

The modern age is characterized by scientific, technical and social changes. These changes in the present conditions of life are constantly gaining in intensity. Changes in the field of science, especially in information technology, lead to obsolescence of knowledge. As it is increasingly becoming the basis for the development of one country, the school should be organized so that it can monitor these changes. Since the changes in the modern world in the field of knowledge are faster and they are asking from educational institutions "follow" them, the question arises as to whether schools are ready and capable of doing so. Holders carriers of educational institutions (in this work that is school) teachers and professional associates must be prepared and capable of new ways of transferring knowledge.

School directors as responsible for the entire educational work in schools carry a special responsibility and therefore particularly raises the question of their willingness and ability to **introduce innovations** in the entire school work.

Authors who deal with the role of **directors** in contemporary school emphasize that in the world of rapid scientific and technological changes, a change in the organization of school work is necessary. The school should monitor these changes and coordinate work according to them. In particular, it is expected of **school directors**. Changes in the field of technology have also caused a change in the way in which it comes to knowing. School with a book, chalk and blackboard is not the only source of knowledge and for students, with a new technologies available, schools is not satisfactory place.

The work, **under the innovation in the work of directors**, include the following functions:

1. Planner - progamer function; 2. Organizer function; 3. The functions of leadership; 4. Evaluation function; 5. Research function; 6. Pedagogical instructional function.

Within the organizational function and leadership functions, as an innovation in the director's work, the behaviors and qualities of directors that

create a positive climate in school as well as behaviors and qualities that can lead to a negative climate in the school will be observed. Creating a environment in the school has an impact on the creation of an innovation environment in the school, which should enable the application of pedagogical innovations.

The following traits are examined: *Level of knowledge; Level of intelligence; Creativity ; Originality; Initiative; Persistence; Independence; Responsibility; Practicality; Democracy; Respect for another personality; Openness; Organizational stability; Cooperation with others; Optimism; Tolerance; Impartiality; Flexibility; Commanding.*

This becomes all the more significant if one takes into account that education is one of the most important pillars of society and a precondition for its steady and long-term development. The level of education development is an indicator of the social, cultural and economic development of the country.

2) DIRECTOR OF EDUCATIONAL INSTITUTION AS A PROJECT MANAGER

Project management is a specialized management discipline which found widespread use. Today, every enterprise or complex set of activities can be seen as a project team, to manage the project using the methods, techniques and procedures of project management. The use of project management has spread, from investment and military projects, to all areas of human life and activity, so today it is used with informational, organizational, research / development, marketing, consulting, manufacturing, banking, social and other projects.

What this paper is specially pointing out is the position of director of educational institution as a project manager in its management system.

Educational institutions have the following authorities:

- 1) management;
- 2) the direction – guiding ;
- 3) expert and advisory authorities;

1) The management of the institution founded by the Republic, autonomous province or local self-government are: administrative or school board

2) The Director manages the work of the institution. The rights, duties and responsibilities of directors are decided by the management. The Director is elected by the School Board on the basis of a public competition, after obtaining the opinion of the teachers' council.

Director, among other things, plan training of employees. The Foundation can have the Assistant Director, in accordance with the norm which establishes criteria and standards for financing institutions. Based on the decision of the Director, the teacher or associate in the highest rank in the institution is elected to be the Assistant Director, for each school year. Assistant Director, among other things, manages and is responsible for the pedagogical work of the institution, coordinates the work of expert teams and other expert bodies of the institution. He performs the duties of teachers and professional associates, in accordance with the decision of the Director.

Directors were taught, using functional education, to properly use the concepts of planning, organizing, motivating and control of the overall management process. Functional director's education is based on the philosophy, theory and methodology of such education. The basic elements of philosophy of directors education are: *solving problems and conflicts through learning and development, organizational change strategy and the role of education personnel in introducing changes, conception and organization of professional staff development and mentoring each individual or group in order to develop leadership skills.*

The basic elements of the theory of functional director education are: *defining the educational needs as andragogy category and educational needs in relation to employee motivation, the theory of learning and specificity of adult learning, forms of learning of employees and situation simulation in decision-making and learning.* Elements of methodology of functional director education refers to the methodological design of educational situations, principles of design of educational situations, the funds necessary for the transfer of knowledge, forms of communication in the internal exchange of knowledge, preparation of didactic knowledge, organization and design of learning at work and determination of indicators and instruments valorization of educational outcome.

Primarily it is important to be: integrator, communicator, leader of the team, the creator and leader of the atmosphere.

For directors as project managers is crucial to know to *plan and control the project, motivate effective communication, improve work atmosphere and understand the political environment in the organization.*

Directors should acquire, and later to spread knowledge about the following:

- 1) The school manager - director - should be the leader in the processes of change in school;
- 2) The school manager - director - should be the leader in the process of training employees in the school;

3) The school manager - director - should be a specialist in the management of educational processes at school;

4) Directors to be distinguished experts in the development and protection of human rights and rights of employees and to take the lead in initiatives at the local level.

The training of the director is organized with the intention to present the most up-to-date knowledge and experience regarding the content of the learning and the training of consultants (advisers).

An important point is the competence of the director as a project manager. The word competence is very often, sometimes without the knowledge of the true meaning, mentioned in the business world, especially when it comes to running an economic or non-commercial organization, the realization of a major or expensive venture or project. Competent experts, professionals, are sought in almost all areas of human life and work. Competent managers and project managers are among the most sought after professions today.

Desirable qualifications and properties

Primarily, in order to be successful as a director, he must be a strong and authoritative person, possess solid professional knowledge, good managerial skills and, most importantly, a quality human personality, so that he can manage the project team. The director is expected to have a high level of organization, the ability to quickly and analytically conclude, intuitive thinking in making important decisions for which we do not have concrete information. It is important to timely plan and organize work, good coordination and ability to work in large teams. In order to increase the performance of the director's work, it is very important to listen carefully to others, the possibility of negotiating and tactics.

From personal attributes, directors need to possess perseverance, set high goals in order to make the effect as good as possible, self-confidence, the power of control over the work of others. The verbal skills of the director are very important, since it is in direct contact with the representatives of other companies.

Criteria for selection of Director

The Director is a vocation which requires a higher professional qualification from the field in which he operates. It is also very important for many years of experience, as well as attending seminars and lectures that enhance the work of the director. Depending on the level of expertise, years of

experience and work effects, directors can progress to very high positions, which have complete autonomy in decision-making, organizing and controlling work.

The demand for the workers of this profile is good, but it is a very bad response, especially where the conditions of the competition are more stringent, which is natural because it is a highly qualified person, and there are not many.

In their basic education, directors do not acquire the necessary skills and competences - there is a need for training.

Directors, in addition to the basic requirements in terms of education, must be able to manage the institution and possess knowledge and leadership skills and be able to manage human and material resources. Persons who are potential candidates for the position of director can take the exam and get a license. The director should be primarily a good teacher, to know the law, the economy and to be a good manager, to know the foreign language and to know to work on computer.

3) MAIN TASKS AT WORK OF DIRECTORS IN EDUCATIONAL INSTITUTIONS

The director's tasks as project managers in school management are:

- plans, organizes and manages the work of the school,
- organize a rational and efficient implementation of the educational program;
- Ensure equality of students in exercising the right to education and upbringing according to their abilities;
- prepares the draft annual work plan and is responsible for its implementation;
- directs the work of the Teachers' Council;
- selects teachers, professional associates and other employees in the school;
- Propose an act on organization and job classification;
- performs professional pedagogical supervision;
- ensures the quality of educational work;
- decides on the rights and obligations of employees in accordance with the law, collective agreement and general acts of the school;
- encourages vocational education and training of employees and proposes their promotion;
- represents the school;
- executes decisions of the school board;

- selects and dismisses the assistant director of the school concerned about the cooperation of the school with parents;
- is responsible for the rights and duties of students;
- determines the mentors on a proposal from the teachers' council;
- provides for the preservation and protection of records, documentation and property of the school;
- perform other tasks in accordance with the law and the school rules;

CONCLUSION

In general, duties and tasks performed by managers come down to five basic components of the management process: planning, organization, management, personnel policies and control. In educational system situation is very similar. So, managers are planning goals and objectives which need to be achieved and enforced, then define an organizational structure that can ensure the realization of the planned 'objectives and tasks, electe staff who will work on executing the planned tasks, manage the execution of planned tasks and operations of educational institutions, so that the institution would work in more efficient ways.

The contribution of the project approach in the appointment of directors and raising the level of education is reflected primarily in the introduction of innovations in the education system, that should be implemented by the school principal as a project manager.

References:

1. PhD Petar Jovanovic, 'How to become a good project manager', Beograd
2. PhD Slavko Karavidić, Mr Marija Karavidić, 'Economics and Financial Management in Education', Belgrade, 2008.
3. Josip Pivac, 'School at a crossroads', 1989.
4. Vilotijević, M., 'Changes to quality schools.' Belgrade, 2005.
5. Vilotijević, M.V., 'Evaluation of educational work of the school.' Belgrade: Scientific Book, 1998.
6. Đorđević, J.Đ., 'Schooling and learning in a modern school.: Assumptions of successful teaching', Belgrade: Institute for Educational Research, 2006.

HUMAN RESOURCE MANAGEMENT IN ECONOMIC ORGANIZATION USING THE PROJECT MANAGEMENT METHODS

PhD Dragan Zivkovic,
M.Sc.M. Slobodanka Senić,
PhD Radojko

*Lojaničić, The College of academic studies DOSITEJ,
Belgrade*

Abstract: Successful management of economic organization depends on the skills and abilities of its employees, knowledge of the composition of the organization and the environment in which the organization operates. Strategy affects the development of business policy. The traditional way of thinking is being abandoned and there are more and more widespread speculation about the company as a smart organization that knows what it wants, a well-organized system that wants to be effective in all fields of interest.

In this paper, a special place is given to the procedures for admission of new human resources, which the economic organizations use in their operations. A special place and importance in this process has the project manager, project team, and hence the role of human resources as a key element in the implementation of any kind of business.

Keywords: human resources, project manager, project team.

INTRODUCTION

The structure of modern economic organizations is changing from the traditional to the contemporary, from the rigid to the innovative. Today's development puts more emphasis on people. People are creators of ideas, and the ideas change services, create better working conditions and finally lead to personal satisfaction. People are increasingly turning to the overall knowledge, skills and capabilities, business intelligence, especially the development of human resources management. This does not neglect the development of new technologies, which increasingly affect the number of employees, necessary knowledge, skills and abilities, working conditions, the expanding job responsibilities, organizational flexibility, interpersonal relations and motivation for work.

There is more and more talk about communication processes, the use of new technology, information management, an organizational culture that

encourages, creating mission and vision of the directed finalization of the business policy, with the aim of meeting the needs of citizens.

In manufacturing companies, the organization should especially be seen as a place of intelligence, that wants to make better use of human resources, abilities, skills and knowledge of employees. An imperative for organization should become continuous learning.

Investing in people, creating new knowledge and management of intellectual potential represents an advantage over all others, and this is the basic principle and foundation of business policy which in its work applies the most of modern business organizations.

1) THE SIGNIFICANCE OF THE HUMAN RESOURCE MANAGEMENT FUNCTION

Human resources are very important for economic subjects because they are the only ones who have essential influence on economic efficiency - creating manufacturing and services, controlling the quality, marketing products, managing financial resources, and in that way, determine the overall strategy and goals of the organization. Without effective people, the goals of the organization would not be achieved.

Every modern organization, that employs a great number of people, has a special need to manage them. To satisfy the needs of its customers, the structure of the organization is continuously expanding and getting complicated, what determines the need for new, qualified human resources. In its business policy, modern economic organization, considers fundamental use of human resources to be crucial, as well as abilities, skills and knowledge of employees.

Treating people in the work process as a resource, i.e. as a certain working potential, complicates the process of management of its use and development. For efficient management of these resource, it is necessary to have certain theoretical knowledges, as well as the specific methods, processes and procedures, to use human's potential, i.e. to address its development.

Accordingly, in addition to a good knowledge of environmental factors and adequate environment, it is necessary to have the knowledge of human nature to fully reflect the needs, habits, interests, expectations, values, attitudes and beliefs of individuals and groups. Management and development of human resources should be directed towards the realization of the ultimate aims of the company, ie. its development and business policy.

Having in mind the multiple and complexed character of human resources in the work of an economic organization, each of them, to the process of

recruiting new human resources approaches as a complex process in which a key role is played by the project manager, with the project team. The process of admission of new human resources is seen as a project that should be well planned and defined, so that the process of implementation would take place within the schedule to in advance, for this purpose, certain resources.

This paper will describe the essence of the admission procedures of new human resources, suitable for organizations in public administration, by applying the concept of project management, respecting the 'Quality Manual'⁸, 'Labor Law of the Republic of Serbia'⁹ and 'Rule book on Internal Organization and systematization of work positions'¹⁰.

2) THE BASIC GOALS OF THE PROJECT OF ADMISSION THE NEW HUMAN RESOURCES IN AN ECONOMIC ORGANIZATION

The global objective of managing of each project is the realization of the project within the scheduled time, resources, cost and quality. It is essential that the objectives are clear, measurable and verifiable.

The main objectives of the "Admission of new human resources in economic organization" would be:

1. Creating a clearer picture of the principles and practices of modern human resource management.
2. The organization will have a consistent approach to human resource management.
3. Planned employment - The requirements of all stakeholders are satisfied.
4. Hiring the most qualified human resources.
5. Respecting the 'Rules of Quality'.
6. Increasing the ability of the company to adapt to the changes in the environment.
7. Improving communication and the sense of community within the organization.
8. Improving everyday business communication.

⁸ Poslovnik o kvalitetu

⁹ Zakon o radu Republike Srbije

¹⁰ Pravilnik o unutrašnjoj organizaciji i sistematizaciji poslova

The first step in the selection process of the organizational structure is the analysis and defining of the overall tasks of the organization, and then dividing them into a plurality of partial tasks which are interrelated. It is necessary to group tasks and individuals in the sectors, services or facilities and assign their managers. It is necessary to connect all the human and physical resources in a harmonious whole, which is able to function.

For effective implementation of the concept of project management, it is necessary to define the organizational structure, i.e. to define the organization, that will, in the best possible way, successfully lead a project to realization. In this part, the most important agenda is to choose the appropriate type of organization, suitable for the type of project which is about to be implemented. Therefore, the selection of the project manager is getting in importance and is one of the essential elements for the future course of the organization and implementation of the project. So the first steps in the project realization are the choices of a suitable organizational structure and the head of management provided for the project.

3) PROJECT MANAGER AND PROJECT TEAM IN PROJECT ADMISSION OF NEW HUMAN RESOURCES

Profession project manager is clearly based on modern knowledge of management and project management. The rapid development of these disciplines requires constant innovation of knowledge and training of project managers. In this profession, as in many others, it is necessary to constantly explore new knowledge and innovation in order to effectively perform certain jobs and tasks. The research in the field of project management is done by certain individuals, scientific and consulting organizations and national and international associations in project management. Profession of project manager requires certain professional and ethical standards. These standards are developing in the national and international association for the project management, and they are condition for entering into an association [2].

Project manager, primarily, must have the organizational skills to properly organize the execution of all project activities, but also to have good leadership skills to effectively manage the project team. The Project Manager must:

1. To permanently acquire new skills
2. Have emotional stability,
3. Have tremendous energy and be committed to work,

4. Develop a good relationship with team members and with the environment.

5. Be persistent, determined and confident in his actions, intelligent, polite but firm.

It should be noted that there is no ideal project manager. It would be too ideal to have a project manager with all the listed knowledge, management skills and the quality of human traits, but this can be achieved through appropriate access to the selection of the project team.

4) IMPLEMENTATION OF THE PROJECT

Plans are made to realize a project in a certain time with certain resources, and above all to achieve its goal. Initial plans are not ideal, because there are no ideal plans. At any moment, a change can happen that can affect our plan so much that the plan that we have been doing up until now must be significantly altered. One of the important things in the project is good planning and monitoring of human resources. Because of that, it often happens that the project fails precisely of that is not done properly.

The success of the project depends almost exclusively on the ability of our people to arrange the agreed work within a predetermined time limit and quality.

A global plan of the entire project realization shows the project realization using a lower number of phases. The goal of the global plan is to enable monitoring of implementation of the project by the top leadership and serves as a display monitoring of the progression of the project. Global plan is subdivided into a number of smaller and more specific activities.

The basic, i.e. global phase of realization of the project "Procedure for the Reception of New Personnel in Economic Organization" are: planning, preparation, realization and closing of the project.

Detailed plans include a detailed project elaboration, all activities that part of the project includes, work phase, and they are used for the operational management of the project. Detailed plan includes all activities necessary for the project realization and represents a detailed elaboration of the implementation of the project. To create a detailed plan is necessary to have detailed information on all activities related to the scheduled implementation of the activities, the planned resources and the costs required for the implementation of activities.

Detailed plan of the project "The procedure of staff recruitment in the economic organization" consists of the following activities:

A. Planning: 1) Define the need for hiring new staff; 2) determining a profile of the desired personnel; 3) Definition of the required qualification criteria; 4) Definition of formally legal conditions; 5) Determination of the number of personnel needed-executor; 6) Obtaining the consent of the General Director for the project; 7) Selection leader project; 8) The formation of a project team.

B. Preparation: 1) Establishment and approval of proposals for reception of personnel; 2) Advertising jobs-external advertisement; 3) Contacting and informing potential candidates; 4) gathering and profile control of applications; 5) Check of the accompanying documentation; 6) Creating a list of candidates who meet the requirements.

C. Realization: 1) delivering the list to organizational units directors; 2) Calling candidates to conversation-interview; 3) Conversation-interview with the candidates; 4) The formation of the score board; 5) Selection- defining a narrow selection of candidates; 6) report making; 7) Predlog za prijem u radni odnos; 8) The proposal for the General Director approval-decision; 9) Notification of the selected candidates; 10) Recruitment - the signing of the employment contract.

D. Closure of the project: 1) Filling out a questionnaire and survey in the field of human resources; 2) Making a candidate in the security and health at work; 3) Inviting candidates in the Department of health and safety at work; 4) Check the new employee to the relevant funds; 5) The socialization and orientation of new employee - project closure.

5) MONITORING AND CONTROL OF THE PROJECT

Main objective of the monitoring and control of the project is to compare whether the realization of the project takes place in accordance with the planned realization.

Monitoring and control of the project implementation will be carried out in accordance with the process of planning realization and predefined plans and timetable of the project implementation.

The project team, led by the project manager, is the main carrier of all the key tasks around the monitoring and control of time, resources and costs of the project implementation, data analysis and compiling the necessary reports.

Key elements to be monitored and controlled in the process of realization of the project are:

- Time course of project implementation
- Resources needed for the project realization

- Costs necessary for the implementation of the project

The main objectives of monitoring and control of the project are:

Time of project realization - whether the realization of the project on the ground goes according to the plan and constantly evaluates whether the entire project will be implemented within the planned time. Based on data from the field updating is done and new processing network plans and Gantt charts and perform a new assessment of the pace of work on the project (a new assessment of the likelihood of a project phase and the project as a whole).

Spending resources - whether the implementation of the project in terms of resources takes place as planned and whether the deviations, which are usually reflected in the lack of certain resources, are timely observed, so that it can quickly be responded with appropriate decisions and the necessary actions in order to eliminate discrepancies or at least reduced it to a minimum.

The costs of implementation - to monitor the dynamics of spending planned financial resources, in order to timely detect and identify deviations of actual expenses with regard to planned and to take the necessary actions to accrue comply with planned.

Monitoring and control of implementation will be carried out based on operational plans that are made for each phase of the project and a specific time period. Given that the entire process of operational planning and monitoring of the implementation of the project is quite complex, there is the need to pre-arrange it in the form of appropriate procedures. The procedure of operational planning and monitoring of the implementation of the project will take place in the following phases:

- Defining and making monthly operational plans of implementation of the project,
- Making weekly operational plans for implementation of the project,
- Monitoring the implementation of weekly operational plans for implementation of the project,
- Preparation of reports on implementation of the weekly operational plans and the whole project,
- Consideration of the report and defining the necessary corrective measures and actions.

CONCLUSION

Human Resource Management, as a concise expression of a new philosophy and practice of management, is the result of a change in the perception of the capital and the new value.

The way the human resources are being managed has become a decisive factor of competitiveness, growth and survival of any other company in the market.

People, their needs, motivation and satisfaction become the center of attention of management of human resources, since it was realized that human capital is the main tool of competitive capabilities and advantages in the global market.

Good human relations policy is of a great importance, involving employees in the decision-making process, giving greater responsibility and completely accurate evaluation of their merits so that they have gained full confidence in the system.

All this is the basis for building quality and long-term system in which the employees achieve their goals, which are essentially intertwined and whose realization is not individually possible, but only together form a whole.

Number of difficult and complex tasks is put before the management of human resources in future. Project managers must have, besides theoretical knowledge in management and motivational theories, knowledge in the field of organization and psychology. In addition, correct and accurate assessment of the performance of employees is extremely important, impartial evaluation and enabling their further development and progress.

In this way, the company can adapt to the continuous changes in the environment, leading to the greater readiness of the organization to respond to market changes, in a way that will inevitably lead to customer satisfaction.

References:

1. PhD Petar Jovanovic: "Project Management" (VII edition, 2006)
2. PhD Petar Jovanovic: "How to become a good project manager," (edition, Belgrade)
3. PhD Srbijanka Nikolic, Collection of Works (YUPMA Zlatibor, 2007)
4. PhD Petar Jovanovic: "Modern Management" (first edition, Belgrade, 2009.
5. PhD Dragan Bogojević : Our school – Collection of paper by the director (Podgorica, 2007)

PROJECT MANAGEMENT IN PUBLIC ADMINISTRATION

PhD Dragan Živković,
M.Sc.M. Slobodanka Senić,
PhD Zoran Jovanović

The Collage of academic studies DOSITEJ,
Belgrade

Abstract: General management provides the basic ideas, principles and methods other management disciplines are built on. In this way, it has provided the basis for the creation and development of project management, specialized management discipline that deals with different ventures and projects.

Modern and efficient approach to project management at the public administration level becomes imperative for an efficient public administration, a synergy of different disciplines such as law, economics, management, engineering, sociology and politics, along with the necessary skills, is a new requirement of modern management of public administration.

Therefore, this paper emphasizes the importance of applying the concept of Project management in public administration.

Keywords: management; project management; public administration

INTRODUCTION

The continuous and rapid development of project management as a specialized management discipline, as well as continuous expansion of application areas has led to increased demand for project managers in the world and in our country. In dynamic time as it is today, only systems that are flexible according to the organizational structure, management system and business policy, can hope to have a successful business.

The term project is widely used in everyday economic and social life. Whether it is about conquering new markets, the introduction of new information system or new organization, new product development, the construction of factory, school, road. There is always a talk about the implementation of a specific project. The project is usually defined as a complex and unique venture, which will be taken in the future in order to achieve the goals, within the stipulated time and with projected costs. The complexity of modern project is expressed through a large scale and broad structure of the ventures, long duration, a large budget, a great number of participants in the implementation and other parameters.

A key role is played by the leader of the project (Project Manager). This is the person in charge of the project team and its main task is that through the coordination of people and managing the business, bring the project to closure.

1) PROJECT MANAGEMENT IN PUBLIC ADMINISTRATION

There is a number of definitions of the project that are similar and comprise a plurality of elements which are used in the majority of explanations and definitions.

We will mention a few characteristics that are generally related to the concept of the project:

- the project is a very complexed venture with a large number of activities and participants,
- the project has all the elements of the business process,
- it is a venture that takes place in the future,
- risks and uncertainties are imminent to the project,
- this is a venture that is unique and unrepeatable,
- the project is time-limited and one-time venture,
- the project always has a final goal to be achieved,
- this is a venture which involves limited human and material resources,
- it is a venture that requires coordination in the implementation part and it must be managed in order to be effectively implemented.

Complexed problems of management in public administration are the subject of interest of a project manager qualified for high-performance work in the following areas:

- management of human resources in the public sector,
- modern concepts, techniques and tools used in the management of public administration,
- change management in the public sector,
- public finances,
- public sector economy.
- The specific objectives of management in public administration are:
 - the application of theoretical and practical management of knowledge applicable in public administration related to the basic principles and laws,
 - the application of appropriate management skills necessary in management analysis and making quality management decisions in public administration,
 - the application of the internal and external management communication skills and ability to use additional knowledge and skills (foreign language, ICT) in public administration,

- developing individual and team management work skills in public administration,
- encouraging and inciting scientific and technical curiosity, creativity and enthusiasm for lifelong learning and professional development in the field of management in public administration,
- implementation of management activities: planning, organizing, leading and control in the public administration,
- solving specific management problems within public administration,
- making quality as well as rational management decisions in public administration,
- knowledge and application of public finances management,
- application of modern concepts, techniques and tools, used in the management of public administration.

Project Manager in public administration is a professional in the field of project management.

In managing the implementation of the project, the project manager has a number of very important roles, which need to be done properly so that entire process of project implementation would be successfully completed.

These are the following roles:

1. integrator,
2. communicator,
3. team leader,
4. decision maker
5. creator of atmosphere.

Integrator: The central figure of the project; Establishes links and relations between all participants; Is the center of all the information and has the best insight into the project; Is the main source of information about management and decision-maker; It connects, unites and directs the efforts of the group, which is not a simple task because of many participants and their interests.

Communicator: Connects all participants in the project; Is gathering all the information; Analyzes the information and selectively sends them forward to the members of the project team; Sends information forward to the members of the project team in a timely manner, when estimates that they are needed for their work on the project - time determines the value of information; Communicates with stakeholders within the organization and outside it, in a form that suits the key interests of these parties.

Task Team Leader: The central figure of the project; Actively participate in creating the project team; Authorizations and responsibilities depend on organizational form of project management in the organization i.e. on his

position - formal authorizations are important, but it is better to operate the authority; Organizes a team; Provides project team members with tasks and coordinates their work; Creates conditions for solving the problem, resolves possible team conflicts.

Decision maker: Main form of action; Is expected to make different kind of decisions; Decision-making is not always easy - decision must be made even in the lack of information, in real time and in a timely manner; Should be ready for the burden of decision-making.

Creator of the atmosphere: Working in the conditions of an open confrontation and a bad atmosphere is not easy; Creating conditions for the participants of diverse interests to gather around a common goal, which is project realization; A healthy atmosphere that will stimulate the efficient work, with as less pressure and threats as possible.

Despite specific education that a person who is engaged in project management must have, a strong desire to be a project manager is required, to be ambitious, energetic and confident, as there will be occasions where this person faces difficult and seemingly unsolvable problems. It is necessary that the project manager is prepared to cope with everyday problems and difficulties, to act fast and efficient, to be prepared for the constant lack of time. It is necessary to be ready to occasional failures.

Successful management of the project team, selected by the project manager, has as a result efficient joint-related work, reduced level of conflicts, increased motivation and satisfaction, and also strengthens the joint strength of the team and enables faster and more efficient implementation.

The project team consists of a team of experts, specialists in specific areas of the project, and a specialist in the planning, management and IT. These are individuals who have already acquired the necessary knowledge and experiences gained with the status of experts, included in the project team to work on managing the project. In order to achieve the completion of the project in the best way, valid selection of the project team is a very important addition to proper selection of a project manager.

2) PROJECT MANAGEMENT IN PUBLIC ADMINISTRATION

The basic and most important task of any project manager in public administration is to manage projects, i.e. lead the project to a certain, pre-defined goal. This is a very complexed and difficult path for the project manager as well as for the project, and on that path large and sudden obstacles are waiting to be successfully overcome in order to bring the project to completion. However, the project manager is provided with proper

management qualities and skills, which make him capable to, together with the project team, successfully lead the project and bring it to the end.

The project manager and project team are in charge of leading, i.e. managing the project by adopting and implementing a particular concept of project management. Today, there is one general concept of project management with the greatest use, originally invented during large investment projects realization. According to this concept, time, resources and costs of project realization are being considered, and planning, monitoring and control of these three key elements for each project must be done. The project manager and project team are in charge of making global, detailed and operational plans of project realization, and continuously monitoring the implementation of the project and intervening in the event of certain problems and delays, by introducing the necessary corrective actions. In that manner, they are in charge of directing, i.e. leading the project to a defined goal.

Leadership, management, is a set of principles, the performances and methods of application, customized for team leading and control of project limitations, costs, exposure to risk, with the goal to make contractor satisfied. Managing the project is the ability to administer a series of time-limited tasks, resulting in the successful goal achievement.

Project management is governed by business cycles, objectives and time. Successful project management requires more than just installing the latest and best available technology. To succeed in managing the project, means to succeed in management.

Project planning needs to have a special approach, as if it was a separate project in severity. It is necessary to:

- Define the purpose of research in written form (helps to shape the research that you access),
- Determines the resources that will be used during the research (specify means, methods and resources which will be used),
- Delegation (plan is broken into smaller parts and is given to the most capable, so we get the best plan),
- Starting the business,
- Organization and documentation (gathering all the information on the mound, it is very important that you can obtain and organize all relevant information at the given time; solutions and alternatives should be made, the advantages and disadvantages of certain options should be determined, the proposal of the main election and its alternatives, determining specifications and timelines)
- Evaluation and additional research (checking if track records are responding to all the questions).

Before the project begins, the project manager must reach an agreement with the investors about the performance itself and the needs of the project. Once the project is fully defined, it is necessary to determine the date of commencement and completion of the project itself.

CONCLUSION

Project management in public administrations is becoming more and more important due to the process of modernization of public administration in Serbia. Public administration, provincial and local governments are in a continuous process of transition and EU standards adaptation and new legal and regulatory frameworks. In addition, a modern and efficient approach to the management of projects at the level of public administration becomes imperative for an efficient public administration, and synergy of different disciplines such as law, economics, management, engineering, sociology and politics, together with the necessary skills, is a new requirement of modern management of public administration.

Number of economic, civil, social, educational, sports and environmental projects in the public administrations is increasing, and their importance in the implementation has an growing interest to end users - citizens. The complexity and public accountability are the common denominators of all of these projects.

Great progress in the implementation of management in public administrations has been achieved in the profession of project manager, where the process of certification of professionals is initiated. Professional development and competence of these professionals requires lifelong learning. Experienced project managers have the same tasks as their young colleagues, but they have a chance to be entrusted complexed, more important and more expensive projects.

In Serbia, one of the most important and the most necessary projects, both for the local population, and for the whole country, that are developing and implementing are in the sector of public administration. With modern concepts of their managing and with available tools, project management in public administration gets its significance and indispensable role.

References:

1. PhD Petar Jovanovic "Project Management - Project Management", Faculty of Organizational Sciences, Belgrade, 2006.
2. PhD. Petar Jovanovic "Management - Theory and Practice", College of project management, Belgrade, 2007.

3. PhD Petar Jovanovic "Project Manager", College of project management, Belgrade, 2007.
4. Petar Jovanovic, Dragan Zivkovic, Filip Jovanović "Management and Project Management", College of project management, Belgrade, 2008.
5. PhD Petar Jovanovic "How to become a good project manager", College of project management, Belgrade, 2007.
6. Ireland Lewis "Project Manager The Competent Professional", The Omega Group.
7. PhD Petar Jovanovic "The Profession of Project Manager – Challenges and possibilities", XI international project management symposium, Collection of works, YUMPA, 2007.
8. Greenwood E. "Attributes of a Profession", Social Work, 1957.
9. Kerzner Harold "Advanced Project Management – best practices on implementation ", John Wiley&Sons Inc., 2001.
10. www.pmforum.org
11. www.cpm.co.yu
12. www.4pm.org

**МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ
УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ
ПРЕДПРИЯТИЙ ДОНБАССА (на примере КП «ДРСУ»)**

Иванов М.Ф., д-р экон. наук, проф.,

Верезомская А.А., магистрант

*ГОУ ВПО «Донбасская национальная академия
строительства и архитектуры»,*

г. Макеевка

В настоящее время приоритетным вопросом развития Донецкой Народной Республики (ДНР) и Донбасского региона является обеспечение устойчивого социально-экономического и инновационного развития региона в сложных политических условиях, повышение конкурентоспособности как экономики в целом, так и предприятий, формирование благоприятной инвестиционной среды и соответствующей инфраструктуры, соблюдение стандартов и принципов во всех сферах жизнеобеспечения населения: экономической, социально-гуманитарной, экологической и др. Однако, к сожалению, на данный момент ни стратегические мероприятия, которые были задекларированы многочисленными нормативными документами, ни тактические мероприятия не были реализованы в полной мере. Одной из причин этому является недостаточная эффективность управления инновационным развитием как на местном уровне, так и на уровне молодого государства в целом. Именно от качества и результативности управления, умения принимать сбалансированные управленческие решения зависит, сможет ли ДНР и Донбасс выйти на более высокую ступень развития и занять свою нишу среди других стран мира.

Исследованию процессов становления и эволюции экономик инновационного типа, развитию национальных инновационных систем посвящен широкий спектр публикаций зарубежных, российских и украинских ученых, среди них – И. Ансофф, Д. Алехин, Ю. Арутюнов, В. Геец, В. Гусев, П. Друкер, Дж. Кейнс, Я. Жалило, В. Иванов, В. Ивченко, А. Илларионов, Д. Ливанов, Р. Нельсон, Л. Нехорошева, А.И. Орлов, О.В. Орлов, С. Павлова, М. Портер, В. Семиноженко, С. Соколенко, Д.Дж. Стиглиц, П. Фишер, К. Фриман, А. Юданов и др.

Целью статьи является теоретико-методологическое обоснование системы оценивания результативности управления инновационным развитием предприятий Донбасса.

Сегодня ключевая роль в обеспечении устойчивого развития как на

уровне государства в целом, так и на уровне предприятий принадлежит инновациям. Именно им отводится определяющее место на пути перехода к экономике знаний и информационному обществу, к которому стремится весь цивилизованный мир. При этом наряду с устоявшимся термином «инновационное развитие» уже достаточно часто употребляется термин «устойчивое инновационное развитие» [1, С. 160].

Устойчивое инновационное развитие – одна из составляющих экономики государства и предприятий. На сегодняшний день нет предприятия, где бы соревнование за лидерство на мировых рынках не было бы связано с инновациями. Это обусловлено множеством факторов: износ основных фондов производства, высокая себестоимость, и как следствие – низкая конкурентоспособность товаров, как на внутреннем рынке, так и на внешнем.

В настоящее время предприятия Донбасса функционируют в военных условиях и других негативных явлениях как объективного, так и субъективного характера. Эти явления значительно влияют на восприимчивость предприятий к требованиям рынка, связанных с инновационным развитием субъектов хозяйствования, а, значит, влияние происходит и на устойчивое положение, конкурентоспособность. На современном этапе развития рыночных отношений в сложных социально-политических условиях возникает необходимость использовать новые подходы к формированию устойчивого инновационного развития предприятий Донбасского региона [2].

Существуют разные подходы к оцениванию уровня устойчивого развития государства, его конкурентоспособности, инновационной инфраструктуры. Известно достаточно большое количество методик и моделей оценивания деятельности организаций разных форм собственности, уровня их развития (технологической, проектной зрелости), оценивания успешности деятельности персонала.

Однако до сих пор отсутствует системная концепция оценивания результативности управления инновационным развитием, которая содержит совокупность определенных интегральных индикаторов, характеризующих качественное состояние управленческой деятельности во всех сферах жизнеобеспечения населения страны.

Сегодня достаточно активно осуществляются прикладные исследования по оценке уровня инновационного развития: внедряются многочисленные методики оценки разных элементов инновационной системы, существует достаточный методический материал по вопросам анализа инновационных процессов на макро- и микроуровнях, ежегодно рассчитываются рейтинги конкурентоспособности.

Необходимость активизации построение национальной инновационной системы (НИС) на основе мирового опыта связано прежде всего с международной гармонизацией инновационного законодательства в ДНР, а также созданием финансовых институтов инновационной реструктуризации экономики государства, а именно: становление банка реконструкции и развития, инновационных, венчурных, лизинговых и других фондов. При этом следует развивать инфраструктуру поддержки инновационной деятельности в ДНР и в Донбассе, то есть систему технологических парков, инновационных центров, бизнес-инкубаторов, консалтинговых, инжиниринговых и др. фирм. Все это будет способствовать развитию НИС, а также международному сотрудничеству в инновационной сфере путем создания и реализации международных инновационных проектов с использованием высоких и критических технологий. На основании проведенных исследований можно рекомендовать следующие индикаторы инновационного развития экономики ДНР и Донбасса: интенсификация экономического роста (ВВП на душу населения); повышение наукоемкости экономического роста (объем финансирования НИР, %ВВП); рост инновационной активности предприятий (отношение количества предприятий, занятых инновационной деятельностью, от общему количеству предприятий в государстве); увеличение экспорта машин, оборудования, механизмов, приборов и др. в общей структуре экспорта(доля экспорта машин, оборудования, механизмов, приборов и др. в общей структуре экспорта страны); снижение энерго- и ресурсоемкости производства(доля энергетических затрат и ресурсных затрат в общей структуре издержек производства на предприятиях страны); снижение материалоемкости продукции (доля затрат на материалы в общем объеме производства продукции на предприятиях государства);повышение рентабельности инвестиций в инновационные проекты (отношение чистой прибыли к сумме всех активов предприятий, которые внедряли инновационные проекты);рост внедрения новых технологических процессов на предприятиях(отношение количества предприятий, которые внедряли новые технологические процессы, к общему количеству предприятий в государстве); повышение уровня внедрения высоких и критических технологий (отношение количества соответственно высоких или критических технологий, имеющихся в государстве к соответствующему количеству указанных технологий, существующих в мире); рост технологических парков, инновационных центров и других инновационных структур(количество технологических парков, инновационных центров и других инновационных структур в

государстве); развитие финансовой инфраструктуры НИС (количество инновационных и инвестиционных банков, венчурных и других фондов в стране) и др.

Существующие подходы к оценке инновационного потенциала предприятий основаны на анализе текущего состояния инновационного потенциала. Практическое использование данных подходов реализуется через проведение экспертных опросов, анализа данных бухгалтерского учета и других внутренних документов предприятия [3, С. 96-112].

Строительное предприятие КП «Дорожное ремонтно-строительное управление» (КП «ДРСУ») обслуживает автодороги, осуществляя текущий и капитальный ремонт дорожного покрытия, своевременно и качественно обслуживает остановочные пункты с павильонами ожидания транспорта, подземные переходы, мосты, путепроводы.

Группой экспертов был проведен мониторинг инновационного потенциала КП «ДРСУ», который осуществлялся в целях отслеживания изменений, отражающих сдвиги в инновационном потенциале в определенные интервалы времени. Источниками информации для мониторинга являются данные статистического и бухгалтерского учета, выборочных и независимых исследований. Были разработаны индикаторы инновационного потенциала предприятия, отражающие процессы изменения потенциала, основанные на доступных и сопоставимых данных и обеспечивающих системный подход к мониторингу инновационного развития. Данные индикаторы отражают блоки инновационного потенциала - ресурсную составляющую и показатели, характеризующие инновационную восприимчивость хозяйствующего субъекта. В табл. 1 выделены основные блоки инновационного потенциала КП «ДРСУ», которые рассматривались при диагностической оценке и первичные показатели, используемые при этом.

Таблица 1 – Первичные показатели диагностического анализа инновационного потенциала КП «ДРСУ»

Группа показателей	Показатель	Источники информации
1	2	3
Кадровая составляющая	Доля работников с высшим образованием в общей численности промышленно- производственного персонала, ед.	Статистические и бухгалтерские данные

Продолжение табл. 1

1	2	3
Технико-технологическая составляющая	Уровень износа основных производственных фондов, в %	Статистические данные, бухгалтерские данные и расчетные данные
Финансовая составляющая	Доля затрат на науку, научные исследования и разработки, в %	Статистические данные
Научная составляющая	Удельная численность работников, выполняющие научные исследования, чел.	Статистические данные

Таким образом, внедрение устойчивого инновационного развития приобретает не только научную, но и политическую актуальность и является одним из значимых аспектов повышения эффективности управления в Донбасском регионе, в частности, в сфере инновационного развития предприятий. Поэтому целесообразным является анализ критериев результативности деятельности предприятий и показателей (индикаторов) устойчивого развития, которые бы стимулировали разработку соответствующих инновационных программ для обеспечения динамического и сбалансированного развития предприятий всех форм собственности при восстановлении экономики Донбасса.

Список литературы:

1. Чикаренко И.А. Оценка результативности управления устойчивым инновационным развитием территории [Текст] / И.А. Чикаренко. - Херсон: Херсонский нац. техн. ун-т, 2013. № 2 (5). С. 160 –167
2. Амоева И.Э. Устойчивое инновационное развитие [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://futureaccess.ru/Medaicenter/biznes-stati/constinnovgrow/>
3. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию [Текст]: пер. с англ.; 2-е изд., доп. / Р. Каплан, Д. Нортон. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. 320 с.
4. Концепции устойчивого развития. Центр устойчивого развития столицы. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.curs.kz/koncepcia_ustoiчивого_rasvitia/

ПРИОРИТЕТНОСТЬ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ДОНБАССКОМ РЕГИОНЕ

Иванов М.Ф., д-р экон. наук, проф.,

Хорошилова Е.С., магистрант

*ГОУ ВПО «Донбасская национальная академия
строительства и архитектуры»*

Проблемы антикризисного управления были актуальны во все времена. В современном мире тяжело представить какую-либо организацию, которая бы за весь период своего существования не столкнулась бы с кризисной ситуацией. Причин, по которым может возникнуть кризис достаточно много. Для того, чтобы выявить необходимую причину и ликвидировать ее понадобится достаточно большое количество времени. Одними из наиболее распространенных причин являются следующие: нестабильная финансово-экономическая ситуация, неэффективное управление на предприятии, сложная социально-политическая обстановка, всевозможные природные катаклизмы и др.

Актуальность рассмотрения данного вопроса в Донбасском регионе заключается в том, что на его территории, в связи со сложившейся непростой политической, экономической, финансовой ситуацией, важно создать все условия на предприятиях для эффективного антикризисного управления. В свою очередь, наличие грамотных специалистов в этой сфере позволит быстро и верно принимать решения по ликвидации сложившегося кризиса в Донбасском регионе, повысить эффективность работы предприятий, соответственно улучшить экономическое положение Донецкой Народной Республики (ДНР).

Цель статьи состоит в рассмотрении понятия антикризисного управления и его составляющих, нахождении методики прогнозирования кризисов, которую, возможно, было бы применить на предприятиях, расположенных в Донбасском регионе в современных условиях.

Под кризисом принято понимать некий резкий перелом, тяжелое переходное состояние какого-либо процесса. Антикризисное управление – это управление, в котором поставлено определенным образом предвидение опасности кризиса, анализ его симптомов, мер по снижению отрицательных последствий кризиса и использования его факторов для последующего развития[1, с.1].

Вопрос антикризисного управления в Донбассе является одним из наиболее важных, что еще более обусловлено сложными военно-

политическими условиями и неопределенностью ситуации.

По мнению Н. Носовой [2, с. 5-6] проблематика антикризисного управления достаточно обширна. Ее можно разделить на несколько однородных групп, содержащих сходные в определенной мере проблемы, которые рассмотрены ниже:

1) Выявление предкризисных ситуаций. Если вовремя выявить предкризисные явления, то можно подготовиться к наступлению кризиса, построить механизмы предотвращения (если это возможно в данной ситуации). Но не все кризисы можно предотвратить. В этом случае необходимо выявить его черты, понять характер, подготовиться к его наступлению. Эта группа проблем является одной из основных, поскольку если кризиса не удастся избежать, что вполне возможно в Донбасском регионе, то возникает ряд других проблем.

2) Жизнедеятельность организации. В кризисной ситуации определяются цели управления, пути, доступные средства и необходимые меры. Проблемы антикризисного управления этой группы разнообразны и включают экономические, финансовые, правовые, организационные, социально-психологические проблемы. Они отражают все стороны жизнедеятельности компании.

3) Диверсификация технологий управления. Эта группа проблем включает проблемы, связанные с разработкой эффективных управленческих решений и поиском необходимой для принятия таких решений информацией. Часто как выход из кризиса может выступать выработка инновационных решений и стратегий поведения, однако они должны быть своевременными и приемлемыми для организации.

4) Конфликтология и отношения с персоналом. Эта группа проблем становится крайне важной в момент наступления кризиса социально-экономической системы и всегда сопровождает его. Решение этих проблем необходимо для преодоления кризиса, так же, как и проблем, связанных непосредственно с жизнедеятельностью организации. Во многом от персонала организации и его настроения зависит преодоление кризиса.

Каждая из этих групп включает в себя множество проблем, которые сходны по своей природе, но каждая из них требует отдельного рассмотрения и решения руководителем [2, с. 5-6].

Проблемой антикризисного управления в Донбасском регионе является то, что не все кризисы возможно предотвратить, в некоторых случаях необходимо продолжать четко придерживаться стратегии фирмы и преодолеть, либо переждать кризис. Это возможно осуществить посредством антикризисного управления, которое решает проблемы

жизнедеятельности организации в период кризиса, способствует выходу из кризиса и ликвидации его последствий. В настоящее время в Донбассе большинство предприятий находятся в кризисной ситуации, которая характеризуется неопределенностью разрешения. Все это требует активного применения методик антикризисного управления в Донбасском регионе и подготовки антикризисных менеджеров.

Следует отметить, что еще одной из важных проблем анализа и оценки кризисных ситуаций являются различные ограничения по времени, недостаточный уровень квалификации персонала, определенные проблемы разработки инновационных стратегий, которые позволили бы организации выйти из состояния кризиса, несмотря на сложную политическую и экономическую ситуацию в ДНР.

Методика прогнозирования кризисов, которая широко применяется менеджерами на предприятиях в различных странах, и которую следует использовать в Донбасском регионе, включает в себя следующие действия:

1) четко определить цели и пределы прогнозирования кризисов, чтобы знать причины, сущность и характер конкретного кризиса.

2) определение структуры кризиса: какие элементы преобладающего цикла являются устаревшими, какие элементы системы остаются на будущее. Так же необходимо изучить внешние факторы развертывания будущего кризиса, взаимодействие циклов, внешнюю среду: оценить сильные и слабые стороны взаимодействия, их резонансное влияние.

3) прогнозирование путей выхода из кризиса: лучше иметь несколько вариантов выхода из кризиса; один из этих вариантов затем принимается за основной, а остальные запасные на случай существенного изменения обстановки либо ошибок в прогнозе, чтобы внести коррективы. Такое прогнозирование очень важно в Донбассе, т.к. наличие ряда возможных вариантов выхода из кризисных ситуаций позволит держать ситуацию под контролем.

4) анализ уроков кризиса, когда он уже позади, выявление того, насколько реальный ход событий отвечает прогнозируемым вариантам [3, с. 2].

Существуют различные стратегии антикризисного управления в Донбассе, с помощью которых можно в условиях нестабильности и неопределенности ликвидировать, либо снизить уровень кризиса, среди которых можно выделить следующие:

- мониторинг кризисных ситуаций в Донбасском регионе, подготовка к их ликвидации;

- противодействие кризисным процессам в регионе, замедление этих

процессов;

- стабилизация позитивных ситуаций в Донбассе посредством использования резервов, дополнительных ресурсов;
- последовательный выход предприятий Донбасского региона из кризиса;
- предвидение и создание благоприятных условий в Донбассе для устранения последствий кризиса.

Для выбора необходимой стратегии антикризисного управления в Донбасском регионе необходимо определить характер риска, его глубину, возможности разрешения сложившейся ситуации.

При выборе стратегии антикризисного управления на предприятиях Донбасса важно учитывать не только ее актуальность, но и эффективность, что в непростой ситуации, сложившейся в регионе, достаточно тяжело.

Несмотря на это, существует ряд факторов, определяющих эффективность стратегии антикризисного управления, которые целесообразно применять в Донбасском регионе:

1) Профессионализм антикризисного управления и специальная подготовка. Имеется в виду не только общий профессионализм управления, но и те профессиональные знания и навыки, которые отображают особенности антикризисного управления.

2) Искусство управления, данное природой и приобретенное в процессе специальной подготовки. Для антикризисного управления важно проводить психологическое тестирование менеджеров, отбирать такие личности, которые смогут чутко отреагировать на приближение риска и найти пути его ликвидации.

3) Методология разработки рискованных управленческих решений.

4) Научный анализ обстановки, прогнозирование тенденций. Видение будущего, основанное на точном анализе, позволяет менеджерам контролировать проявление кризиса.

5) Корпоративность, которая заключается в понимании и принятии сотрудниками поставленных целей организации.

6) Лидерство, которое определяется сложившимся стилем работы, структурой управления персоналом предприятия, авторитетом власти.

7) Оперативность и гибкость управления. В кризисных ситуациях часто возникает потребность в быстрых и решительных действиях, изменении управления, адаптации к условиям кризиса.

8) Стратегия и качество антикризисных программ. На многих предприятиях Донбасса возможны ситуации, когда необходимо

использование специальных программ по антикризисному управлению.

9) Человеческий фактор. Существует понятие антикризисной команды, которое подразумевает под собой определенных помощников менеджера, которые способны согласованно и целенаправленно осуществлять программу антикризисного управления.

10) Система мониторинга кризисных ситуаций, представляющая собой специально организованные действия по определению вероятности и реальности наступления кризиса. Данная система необходима для своевременного обнаружения и распознавания наступления кризиса [5, с. 250-251].

Таким образом, антикризисное управление в настоящее время в Донбассе имеет абсолютный приоритет и позволяет выявить скрытый потенциал предприятий региона в сложный период их развития, при недостаточности финансовых ресурсов. В условиях нестабильности и неопределенности с помощью антикризисного управления в большинстве случаев удастся преодолеть кризисные явления, а это значит, что применение антикризисного управления в Донбасском регионе является не только важным, но и приоритетным.

Список литературы:

1. Проблематика антикризисного управления // Антикризисное управление. Методическое пособие [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://akumetod.ru/page/problematika-antikrizisnogo-upravlenija> (дата обращения: 23.09.2017).
2. Носова Н. С., Антикризисное управление. Краткий курс / Н. С. Носова — «РИПОЛ Классик», 2013. 210с.
3. Демчук О.Н., Антикризисное управление: учебное пособие // Электронная библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://thelib.ru/books/olga_nikolaevna_demchuk/antikrizisnoe_upravlenie_uchebnoe_posobie-read-2.html(дата обращения: 23.09.2017).
4. Эффективность антикризисного управления // Учебники библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://textb.net/125/17.html>(дата обращения: 23.09.2017).
5. Балдин К.В., Быстров О.Ф., Рукусуев А.В. Антикризисное управление: макро - и микроуровень: Учебное пособие. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2005. 316 с.
6. Антикризисное управление — 7 основных этапов антикризисного менеджмента + 3 совета как увеличить устойчивость предприятия в период кризиса // Деловой журнал «Хитер Бобер» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hiterbober.ru/financial-services/etapy-antikrizisnogo-upravleniya.html>(дата обращения: 30.09.2017).

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ

Кабановская Ю.И., доц.

Международный банковский институт (МБИ)

Перед инвесторами всегда стоит задача диверсификации активов, классические инструменты на российском рынке коллективных инвестиций уже не пользуются интересом, инвестиционных идей на рынке мало, поэтому в поисках альтернатив инвестирования инвесторы рассматривают возможности рынков других стран. Одними из наиболее интересных инструментов являются иностранные инвестиционные фонды, которые помогают также снижать риски, связанные с волатильностью российских акций и российской экономикой.

Основные различия связаны с особенностями регулирования рынка коллективных инвестиций в зависимости от страны происхождения фонда: в применяемой терминологии, организационно-правовой форме и налогообложении фондов. Паевые, акционерные, взаимные инвестиционные фонды, - несмотря на отличия в терминологии являются схожими инструментами инвестирования во всем мире (аналогичный российскому паевому инвестиционному фонду инструмент коллективного инвестирования в Великобритании будет называться инвестиционным трастом, во Франции — SICAV) [6].

Иностранные инвестиционные фонды имеют ряд преимуществ перед российскими паевыми инвестиционными фондами и составляют им серьезную конкуренцию. Большинство иностранных фондов рассчитаны на долгосрочные инвестиции до 10 лет [2], а их инвестиционные стратегии ориентированы на долгосрочный рост стоимости финансовых инструментов в составе портфеля. Например, рынок инвестиционных фондов в Европе имеет давнюю историю и опирается на развитые финансовые рынки, это повышает доверие обычных инвесторов к таким инструментам. Также европейские фонды стабильно показывают хорошие доходности на протяжении длительного периода времени, это не может служить гарантией высоких доходностей в будущем, но является значительным преимуществом.

Иностранные фонды обладают большей диверсификацией объектов инвестирования по сравнению с российскими, представлены различными классами альтернативных инвестиций, в том числе социально ориентированных, аналогов которых нет на российском рынке. При этом география инвестирования иностранных фондов более разнообразная, чем у российских.

При вложении в иностранные инвестиционные фонды повышаются страновые и валютные риски. При страновом риске следует учитывать страну регистрации фонда, действующие в ней правила регулирования рынка коллективных инвестиций и защиты инвесторов. В западных европейских странах присутствует высокая степень контроля над компаниями, привлекающие частных инвесторов, поэтому риски этих стран можно рассматривать как достаточно низкие.

В Европе инвестиционные фонды регулируются национальным законодательством и общеевропейскими стандартами качества «Положения о совместных инвестициях в ценные бумаги, находящиеся в обращении» (the Undertakings for Collective Investment in Transferable Securities (UCITS)) [6]. В США инвестиционные фонды регистрируются в Федеральной Комиссии по ценным бумагам (SEC) и действуют в соответствии с Законом об инвестиционных компаниях.

Большинство иностранных фондов предлагают приобретение своих инструментов в различных валютах, что дает инструменту дополнительную диверсификацию, но ведет к появлению риска, связанного с переходом в другую валюту [6]. Кроме рисков инвестирования в иностранные фонды имеется еще ряд недостатков, такие как неопределенность налогового режима, более высокие комиссионные и языковые преграды.

Схожесть инвестиционных фондов на мировом рынке коллективных инвестиций заключается в том, что частные или институциональные инвесторы покупают инструменты инвестиционного фонда: паи, акции, доли, которые позволяют по прошествии определённого времени претендовать на прибыль, заработанную фондом. Тип ценных бумаг фонда различаются в зависимости от требований законодательства страны регистрации фонда. В Российской Федерации в основном такими ценными бумагами являются паи инвестиционных фондов, в США и большинстве европейских стран — акции фондов.

Некоторые иностранные фонды предлагают инвесторам акции различных классов. Классы акций используются фондами для дифференциации различных характеристик акций одного и того фонда, в основном структуры комиссионного вознаграждения за управление активами фонда. Один фонд может иметь несколько классов акций: А, В, С [6]. Класс А предполагает взимание единовременной комиссии за покупку акций, класс В — единовременная комиссия взимается при продаже акций, класс С — отсутствие комиссий при покупке и продаже акций, но существует ежегодная плата за управление фондом.

С точки зрения ликвидности иностранные фонды, как и российские,

делятся на виды:

▲ открытые «open-ended», акции которых можно покупать и продавать каждый рабочий день (аналог российских открытых фондов);

▲ открытые «open-ended», акции которых можно покупать и продавать в определенный временной период (аналог российских интервальных фондов);

▲ закрытые «closed-ended», акции которых можно предъявить к погашению только после окончания действия договора об оказании услуг (аналог российских закрытых фондов).

Иностранные инвестиционные фонды отличаются разнообразными стратегиями инвестирования, используя различные классы финансовых инструментов. Инвестор может выбрать для себя стратегию с практически любым видом активов и любой географией инвестирования.

Большое распространение сейчас получили западные биржевые фонды ETF (exchange traded funds), которые состоят из активов, аналогичного индексу какого-либо рынка: золота, акций крупнейших предприятий, сырьевых товаров [1]. На российском рынке торгуется всего 12 биржевых фондов, и они инвестируют в обычные активы: в акции из индексов широкого рынка нескольких стран, бумаги из индекса РТС, а также в золото, еврооблигации и IT-отрасль.

Существуют так же фидерные фонды, которые создаются в виде фонда фондов, активом которого являются паи индексного ETF, активы инвесторов конвертируются в доллары и через зарубежные биржи вкладываются в паи ETF. Активы ETF разнообразны, для примера, фонд развивающихся рынков iShares J.P. Morgan USD Emerging Markets Bond Fund включает акции 800 компаний из 20 стран, что существенно снижает риски [1]. В России первые инвестиционные фонды, вкладывающие в ETF, были созданы в 2011 году Управляющими компаниями «Олмафинанс», «Райффайзен капитал», «ТКБ БНП Париба инвестмент партнерс». Это фонды на золото, фондовые индексы стран Азии, Латинской Америки и США. Сейчас на российском рынке действуют 16 фидерных паевых инвестиционных фондов. Популярным базовым активом оказался фонд PowerShares DB Gold Fund, инвестирующий во фьючерсы на золото и отражающий динамику индекса DBIQ Optimum Yield Gold Index Excess Return. В него инвестируют 7 российских фидерных фондов.

Последнее время на мировых рынках появляются новые ETF на редкие базовые активы, это объясняется тем, что все классические отрасли и индексы за рубежом уже заняты. Доходность таких фондов выше. Индекс S&P 500 с начала 2017 года вырос на 4,61%, в то время как

некоторые специализированные ETF показали рост более 10%.

В начале апреля 2017 года на фондовой бирже в Торонто стартовали торги биржевым инвестиционным фондом Horizons Medical Marijuana ETF: первый в мире фонд, инвестирующий в ценные бумаги производителей медицинской марихуаны (в России любые операции с марихуаной запрещены и являются уголовно наказуемым деянием). В портфель фонда входят акции 14 эмитентов из Канады и США, большая часть которых выращивает коноплю для производства лекарств.

Появление данного ETF неудивительно, так как это большая отрасль, которая сейчас активно развивается в Северной Америке. В Канаде марихуана разрешена для употребления по медицинским показаниям — неизлечимо больным, людям с онкологией, СПИДом или рассеянным склерозом, в нескольких штатах США она легализована частично или полностью. В 2016 году продажи марихуаны в Канаде и США выросли на 30%, до \$6,7 млрд., по прогнозам к 2021 году объем рынка может увеличиться до \$20,2 млрд. [3]. Но, несмотря на быстрый рост отрасли, инвестиции в отрасль считаются рискованными, так как производители зависят от законодательных инициатив. Если власти решат, что легализация марихуаны привела к негативным последствиям, их последующие решения могут свести на нет всю положительную динамику фонда.

Значительная часть ETF, которые предлагают инвесторам узкие инвестиционные идеи, отслеживают необычные разработки в сфере IT. В 2016 году запустился PureFunds Drone Economy Strategy ETF, инвестирующий в акции компаний, которые разрабатывают технологии для создания дронов беспилотников. В портфель фонда входят бумаги как крупных аэрокосмических корпораций (Boeing) и производителей беспилотников (AeroVironment и Parrot). Акции ETF торгуются на Нью-Йоркской бирже NYSE и с начала 2017 года подорожали на 2,94%.

Для инвесторов, желающих заработать на распространении технологий, существуют фонды искусственного интеллекта Global X Robotics & Artificial Intelligence ETF и интернет-вещей Global X Internet of Things ETF. Они вкладываются в компании, прибыль которых должна расти вместе с совершенствованием данных технологий. В портфели фонда входят преимущественно акции производителей домашних и промышленных роботов, беспилотных автомобилей и «умной» бытовой техники (японских корпораций Fanuc и Mitsubishi Electric, американской Skyworks Solutions, швейцарской STMicroelectronics). При этом половина активов Global X Robotics & Artificial Intelligence ETF, приходится на эмитенты из Японии, а большая часть активов фонда Global X Internet of

Things ETF — американские компании. С начала 2017 года котировки Global X Robotics на бирже NASDAQ выросли на 13,53%, Global X Internet of Things — на 11,27% [3].

Фонды PureFunds ISE Cyber Security ETF и First Trust NASDAQ Cybersecurity ETF зарабатывают на индустрии кибербезопасности. ETF приобретают ценные бумаги разработчиков антивирусного софта и систем защиты, в том числе корпораций Cisco Systems и Symantec, входящие в индексы ISE Cyber Security Index и NASDAQ CTA Cybersecurity Index. Портфели фондов различаются, но доходность у них одинаковая — более 8% с начала 2017 года.

На рынке ETF есть предложения по индустрии развлечений — разработка видеоигр и сети казино. Активы фонда PureFunds Video Game Tech ETF приходится на разработчиков игр и производителей электроники из США (40,35%) и Японии (36,35%). В портфель ETF входят акции компаний Apple, NVIDIA, Nintendo и Sega. Данный фонд оказался самым доходным, в 2017 году его акции выросли в цене на 14,61%. Глобальный фонд VanEck Vectors Gaming ETF инвестирует в акции казино из США, Гонконга и Австралии (Las Vegas Sands Corp., MGM Resorts International, Gaming & Leisure Properties, Wynn Resorts), его доходность уже составила 13,74%.

Еще один перспективный фонд First Trust NASDAQ Clean Edge Green Energy Index Fund отслеживает бумаги из сектора альтернативной энергетики, приобретает ценные бумаги компаний, занимающихся разработкой и распространением новых экологически чистых технологий, включая биотопливо и новые виды батарей. В портфель фонда входят акции таких крупных компаний как производителя электрокаров Tesla и разработчика солнечных батарей First Solar. А биржевой фонд Guggenheim Solar ETF инвестирует только в солнечную энергетику. С начала 2017 года фонд First Trust вырос на 6,48%, до \$16,42, Guggenheim Solar ETF — на 5,19% [3].

Многообразие иностранных фондов огромно. Инвестировать в ETF можно через иностранного или российского брокера. Для покупки иностранного фонда, инвестор должен иметь статус квалифицированного инвестора: иметь на счете 6 млн. рублей или обладать квалификационным сертификатом профессионального участника. Брокерский счет для иностранной биржи открывается от \$100 000, хотя сумма порога вложения в ETF небольшая. Переводить средства требуется с уведомлением налоговой службы, поэтому вся процедура открытия брокерского счета займет не менее трех недель [1]. Также инвестору следует обратить внимание на возможность возникновения двойного

налогообложения инвестиций в зависимости от норм действующего законодательства об избежании налогообложения между Российской Федерацией и страной регистрации фонда, а также требования валютного законодательства.

Приобретение российского фидерного фонда на ETF избавляет от таких неудобств и снижает стоимость вложений — от 10 000 рублей, также позволяет приобретать фонды неквалифицированным инвесторам.

В последнее время российские инвесторы активно стали интересоваться зарубежными инвестиционными фондами. В 2017 году активы российских фидерных фондов достигли 2,5 млрд. рублей или 2,5% от стоимости чистых активов всех открытых и интервальных паевых инвестиционных фондов, что благоприятно сказывается на развитии рынка коллективных инвестиций.

Список литературы:

1. В какие зарубежные фонды можно вложиться через российские ПИФы//
2. Иностранные инвестиционные фонды в России: слагаемые успеха и факторы риска// Журнал «Рынок ценных бумаг»: интернет-изд. Окт. (дата обращения: 09.09.2017).
3. Конопля, дроны и духовные скрепы: куда можно вложиться через ETF// Газета «РБК daily»: интернет-изд. 18.04.2017. URL: (дата обращения: 09.09.2017).
4. Криптовалютами набивают портфели// Газета «Коммерсантъ»: интернет-изд. 15.05.2017. URL: (дата обращения: 09.09.2017).
5. Суверенный фонд заработал за полгода рекордную сумму// Газета «РБК
6. Private Banking & Wealth Management: Иностранные инвестиционные фонды часть 1: основные характеристики// Investfunds: информационно-финансовый портал. 25.02.2013. URL: (дата обращения: 09.09.2017).

РОЛЬ ОЦЕНКИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Кажанова Е.Ю., доц.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Глобальные перемены, происходящие в мировой экономике, позволяют говорить не только об инновационной направленности экономического роста, но и о значительной трансформации факторов, его определяющих. Понимание человеческих и интеллектуальных ресурсов с позиций их непреходящей ценности становится фундаментальным критерием экономического развития [4]. Знания и инновации являются результатом творческой деятельности человека, его интеллекта. В связи с этим новая экономика, с одной стороны, предъявляет особые требования к качеству человеческого капитала, а с другой – создает возможности для его воспроизводства и эффективного использования.

В современной России существует серьезная проблема использования потенциала человеческих ресурсов [2]. Кроме отставания отечественных показателей производительности труда от мировых, о низкой результативности национальных трудовых ресурсов свидетельствует и то, например, что среди обладателей дипломов о высшем образовании доля работающих по специальности – всего около 50 %. В частности, верность профессии сохраняют:

- выпускники медицинских вузов - 80 %,
- компьютерщики (67 %);
- математики - 61 %;
- инженеры – 36 %;
- выпускники сельскохозяйственных вузов – 22 % [1].

Для преодоления сложившихся диспропорций в занятости и успешного воздействия на потенциал человеческих ресурсов, следует знать его основные составляющие. Применительно к бизнесу, можно описать человеческий потенциал, как комбинацию следующих факторов:

- качества, которые человек способен привнести в свою работу (ум, энергия, позитивность, надежность, преданность);
- способность человека учиться (одаренность, воображение, творческий характер личности, смекалка);
- побуждения человека делиться информацией и знаниями (командный дух и ориентация на цели).

Чтобы повысить эффективность использования человеческого потенциала, организации необходимо:

- 1) правильно выбрать объекты в структуре человеческого капитала, воздействие на которые позволит усилить мотивацию его носителей к производительному труду, повышению экономической активности и развитию собственного потенциала;
- 2) разработать эффективную систему оценки результативности человеческих ресурсов;
- 3) ликвидировать практику формальной оценки, результаты которой в дальнейшем игнорируются в процессе управления, особенно в таких его составляющих, как вознаграждение и продвижение сотрудников.

Разработка системы оценки персонала включает три основных этапа:

- 1) определение критериев оценки и составление методики их измерения;
- 2) разработка соответствующего вспомогательного материала для оценки персонала (опросные листы, тесты, анкеты);
- 3) проведение оценки, анализ ее результатов, представление выводов.

Целями деловой оценки являются:

- улучшение качества управления, которое достигается путем периодического и систематического оценивания;
- единство действий в управлении, так как единая система оценки позволяет ожидать, что действия по управлению будут соответствовать результатам оценки и будут более эффективными;
- более эффективное использование человеческого потенциала. Коллектив организации имеет социально-психологический потенциал, который должен быть использован по возможности лучшим образом;
- формирование и поддержание здорового морально-психологического климата в коллективе. Обоснованная, справедливая и гласная оценка персонала способствует здоровому морально-психологическому климату;
- повышение производительности, так как персональные оценки – стимул для сотрудников. Длительность повышения производительности существенно зависит от правильности оценки персонала.

Широко известно, что оценка эффективности функционирования человеческих ресурсов происходит путем сопоставления затрат и результатов, затратами выступают инвестиции в их составляющие, а результатами – показатели деятельности отдельного работника, предприятия или его подразделений. При всем многообразии методов

выделяют несколько базовых подходов к оценке человеческих ресурсов: расчет капитализации отдачи; определение инвестиций в развитие человеческого капитала; анализ натуральных индикаторов (навыки, компетенции, грамотность) [3].

Новым для отечественной экономической теории является развитие информационного подхода к оценке человеческого капитала, выходящего за рамки неоклассической методологии инвестиционного процесса [1]. В нем акцент делается на интеллектуальной составляющей человеческого капитала и на возможности определения интеллектуального (инновационного) потенциала, как индивида, так и компании.

В зависимости от выбранных целей оценки будут различаться ее виды, и, соответственно, формироваться список сотрудников.

Полагаем важным отметить, что в практике управления и работники, и работодатели часто путают такие кадровые процедуры, как «аттестация» и «оценка эффективности деятельности». Первая – законодательно закреплённая процедура, проводимая не чаще чем раз в год, иногда реже, а то и вообще никогда. Направлена она на то, чтобы выяснить, все ли сотрудники соответствуют занимаемой ими должности. Последствиями аттестации могут быть какие-то, в том числе довольно крупномасштабные, изменения в кадровой политике, ротация персонала или что-то другое.

Оценка же эффективности деятельности – процедура постоянная, регулярная. Она служит интересам компании и характеризуется постоянным наблюдением за трудовым процессом в целом и работой каждого сотрудника в отдельности. Ежедневный контроль и «работа над ошибками» – вот самый простой и надежный способ оценивать эффективность деятельности. Работодатели, которые практикуют такой подход, да и работники, привыкшие к подобному вниманию, не боятся и более серьезного испытания – аттестации. В общем, эти и другие современные кадровые процедуры очень полезны для «здоровья» компании.

Центральным вопросом любой деловой оценки является установление ее критериев и показателей. Они могут характеризовать как общие моменты, равноценные для всех работников организации, так и специфические нормы труда и поведения для конкретного рабочего места или конкретной должности. В первом случае показатели оценки определяют принадлежность сотрудника к конкретной организационной системе, во втором – соответствие сотрудника профессиональным требованиям. Показатели деловой оценки можно классифицировать по

трем основным категориям: результативность труда, профессиональное поведение, личностные качества.

Многие компании специально обучают своих работников тому, как проводить оценочное собеседование. Как показывают исследования, успех собеседования зависит на 80 % от подготовки проводящего его руководителя и на 20 % от аттестуемого сотрудника. Однако наиболее квалифицировано оценить персонал смогут, как правило, внешние эксперты-профессионалы из консалтинговых фирм. Соответственно и требования профессионалов к стандарту оценочных сессий довольно жесткие:

- они должны длиться 1–2 дня для каждого 6–8 кандидатов;
- в них должны быть задействованы как минимум 3 или 4 эксперта;
- за кандидатом должны одновременно наблюдать не менее 3 экспертов (это делается с целью снижения риска субъективной оценки); группы наблюдающих за одним кандидатом экспертов должны меняться [5].

Правильная координация системы оценки человеческих ресурсов и эффективности их использования во многом зависит от определения критериев оценки. В результате опроса, проведенного с нашим участием среди ряда руководителей разного уровня (руководители муниципальных и иных территориальных образований Белгородской области, а также менеджеры всех уровней иерархии управления, от оперативного управления - до топ-менеджеров, и специалисты) значимость критериев оценки ранжировалась у опрошенных следующим образом:

- деловая коммуникабельность (34,6%);
- образование (21,7%);
- здоровье (14,7%),
- интеллект (14,4);
- профессиональные навыки (14, 2);
- организаторские способности (0,2%);
- способность к творчеству (0,2%).

Результаты свидетельствуют, что наиболее важные в новой концепции управления человеческими ресурсами, соответствующие требованиям экономики информационного общества, критерии оценки практически не учитываются действующим сегодня региональным менеджментом. Особое внимание обращает достаточно низкая оценка такого критерия, как способность к творчеству. Никто из анкетированных не поставил его выше 6-го, предпоследнего места. Следовательно, инновационная составляющая человеческого потенциала, видимо, пока еще менее всего волнует наших руководителей.

Не менее важным обстоятельством при оценке эффективности функционирования человеческих ресурсов служит выбор показателей. В ходе указанного выше опроса была использована разработанная нами анкета, в которой показатели были объединены в две группы: показатели результативности труда и показатели профессионального поведения. В первой группе показателей, указанных опрошенными, безусловными лидерами стали показатели производительности труда (75,7% поставили на первое место) и объем продаж (72,4%). Во второй группе - дополнительное образование (88,3% поставили на первое место) и повышение квалификации (63,1%). На последнем месте оказался такой показатель, как «число проектов, выполненных в команде».

Полученные результаты корреспондируются с предыдущими выводами о необходимости значительных усилий со стороны менеджмента всех уровней по освоению современных моделей и технологий оценки человеческих ресурсов. Объективная, с соблюдением научных принципов, оценка человеческих ресурсов должна стать основой корпоративной идеологии, выраженной в теории и практике управления, направленных на повышение эффективности использования трудового потенциала.

Список литературы:

1. Богданов В. Оценка эффективности инвестиций в обучение персонала. Проблемы и решения // Управление персоналом. [Электронный ресурс]. URL.:<http://hscenter.kiev.ua/assessment.html> (дата обращения 10.09.2017).
2. Дорошенко Ю.А. Интеллектуальный капитал как фактор успешного формирования инновационной инфраструктуры вуза // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2015. № 2. С. 192-195.
3. Носкова К. А. Многоуровневая система оценки человеческого капитала // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014.- №4(31). С.13 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/04/4842> (дата обращения: 10.09.2017).
4. Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 г. [Электронный ресурс]. URL.: <http://2020strategy.ru/> (дата обращения 10.09.2017).
5. Яхонтова Е.С. Производительность труда и система управления персоналом // Проблемы теории и практики управления. 2015. №9. С.86-93.

СТРАНЫ БРИКС В КОНТЕКСТЕ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ СОВРЕМЕННОГО МИРА

Колпакова Е.В., ст. преподаватель

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г.Шухова*

В мировой экономике, с начала XXI века, наравне с активными процессами глобализации, транснационализации, информационной насыщенности возникают новые тенденции и явления. Значимым событием в геополитике стало создание группы БРИКС. Это интеграционное объединение, представляет собой мощную структуру в современной системе международных отношений.

Создание БРИКС стало началом изменений в мировой экономике в сторону развивающихся стран, в направлении с Запада на Восток. БРИКС взаимодействует по значительным проблемам современности, а также проводит политику невмешательства во внутренние дела своих партнёров [2].

В группу БРИКС входят пять крупных стран разных континентов. Китай и Индия – самые густонаселенные страны, а также самые крупные государства Африки и Южной Америки. Пятерка БРИКС формирует 31 процент мирового ВВП, на её долю приходится более 50 процентов всего экономического роста в мире. В 2016 г. товарооборот между государствами «пятерки» составил около 235 млрд долл).

Когда БРИКС создавался, объединение было задумано как клуб стран с быстро растущими рынками, предполагалось, что именно эти страны будут определять тенденции развития мировой экономики. По прошествии времени можно сказать, что перемены идут медленнее, чем ожидалось. Лидерами мирового экономического роста является Индия, с 2015 года она вышла в мировые лидеры по темпам прироста ВВП, и Китай, который по-прежнему находится на верхних строчках мирового рейтинга. Вместе с тем, экономики России, ЮАР и Бразилии отстают. Кризис последних лет очень сильно ударил по ним, и только сейчас они постепенно оправляются от его последствий. Основной движущей силой сотрудничества внутри БРИКС и экономическим тяжеловесом объединения является Китай. В 2016 году на него приходилось почти 2/3 суммарном ВВП членов БРИКС. Доля следовавшей за ним Индии

составляла только 13%. Это дает Китаю возможность оказывать определяющее влияние на формирование экономической повестки деятельности БРИКС [3].

Для России объединение с Бразилией, Индией, Китаем, ЮАР, позволяет расширить собственную зону влияния, реализуя внешнеторговые интересы. Коллективная экономическая деятельность БРИКС способствует развитию экспорта российского товара, тем самым укрепляя торговлю и налаживая взаимодействие в сфере конкурентной политики. Значит, БРИКС даёт России возможность широкого доступа на новые финансово-экономические рынки. Кроме того, Россия, в течение длительного времени, сохраняет положение главного поставщика энергоресурсов для государств партнёров, а в перспективе есть возможность стать важным импортёром новейших технологий, в таких сферах как: ядерная энергетика, авиастроение, производство военной продукции и т.д. [1]. Все это будет способствовать усилению конкуренции России как крупного экономического партнёра. Используя БРИКС, у России есть возможность решительно озвучивать собственные предложения относительно борьбы с мировым кризисом (в частности, в рамках G-20), что объективно способствует усилению её влияния на глобальную экономику, и не только через энергетическую сферу.

4-5 сентября с.г. состоялся саммит БРИКС в г. Сямэнь. Китай, председательствующий в БРИКС, обозначил цели саммита, а именно: усиление взаимовыгодного и всеобъемлющего партнерства для поддержания стабильности в мире, продвижение всеобщего развития и улучшение системы глобального управления. На саммите обсуждались главные темы встречи - ситуация в мировой экономике, глобальное экономическое управление, международные и региональные конфликты, национальная безопасность и развитие.

Естественно, что одно из ключевых мест в повестке дня саммита заняла экономика. В частности, обсуждались планы по увеличению товарооборота между государствами «пятерки». В этих целях был принят совместный план. Планируется и более плотное взаимодействие в сфере инвестиций. При этом страны намерены повышать долю национальных валют в расчетах между собой и даже рассматривают возможность использования криптовалют.

БРИКС также собирается преодолевать зависимость от доллара, обсуждается возможность о постепенном вытеснении доллара во взаиморасчетах между странами группы. Внешние инвестиции стран БРИКС составили \$197 млрд в 2016 году. Но лишь 5% инвестиций прошли между странами «пятерки». Расчеты в нацвалютах дадут толчок инвестициям.

Страны в течение времени своего существования также создали собственный Новый банк развития (НБР) со штаб-квартирой в Шанхае (в 2014 г). НБР является альтернативой МВФ и всемирному банку. Он будет кредитовать страны – участницы группы. В настоящий момент деятельность банка пока довольно скромная. В 2016 г. он утвердил первые семь кредитов на общую сумму, эквивалентную 1,5 млрд долл., часть из которых была номинирована в юанях. Эти средства предназначены для того, чтобы реализовать проекты в области зеленой энергетики. Среди намеченных объектов финансирования есть и российский проект по строительству мини-ГЭС в Карелии. Британское издание The Financial Times назвало этот шаг «лучшей картой БРИКС» [4].

Саммит БРИКС становится маяком для развивающихся экономик в условиях современного мира. Партнерство на основе модного слова "блокчейн" становится реальной альтернативой однополярному и долларизированному миру. Это позволяет избежать как экономической зависимости от более развитых стран, так и политической. В формате БРИКС будущее мира определяют не одна-две страны, а совместная политика разных центров сил.

На саммит были приглашены главы государств из Египта, Мексики, Таджикистана, Таиланда и Гвинеи, которые очень заинтересованы в тесном сотрудничестве с БРИКС, и в дальнейшем, возможно, присоединятся к нему.

Планируется превратить БРИКС в платформу, с помощью которой участники будут не только развивать сотрудничество между собой, но и взаимодействовать с другими крупными развивающимися странами, а также региональными международными организациями, из которых должен сформироваться расширенный «круг друзей БРИКС».

Список литературы:

1. Божков Ю.Н., Ковалёва Т.Н., Носов С.М. Специфик инвестиционных процессов в российской экономике // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2016. №8. С. 246-250.
2. Гоз И.Г., Божков Ю.Н. Экономика внешнеэкономических связей: учеб.-практ. пособие / И.Г.Гоз, Ю.Н.Божков. Белгород: Изд-во БГТУ, 2014. 196 с.
3. За мир без доллара и санкций: как БРИКС из "пятерки" превращается в «десятку». Электронный ресурс: <https://ruposters.ru/news/04-09-2017/sammit-briks> (дата обращения 28.09.2017 г.)
4. Саммит БРИКС проложит новый курс. Электронный ресурс http://www.ng.ru/dipkurer/2017-09-04/9_7065_briks.html (дата обращения 30.09.2017 г.).

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ

Корякина А.А., бакалавр

Воронежский государственный университет

Важной проблемой на сегодняшний день является развитие российской экономики. Ключевую роль для решения этой проблемы выступают инвестиции. Под инвестициями как на макроуровне, так и на уровне отдельного хозяйствующего субъекта необходимо понимать денежные средства, имущественные и интеллектуальные ценности государства, юридических и физических лиц, оставшиеся после удовлетворения его необходимых потребностей, которые можно использовать с целью получения дохода и (или) иного положительного эффекта. [7]

Инвестиции (капитальные вложения) играют ключевую роль в рыночной экономике, поскольку они обеспечивают возобновление, обновление и расширение основных фондов для производства товаров и услуг и повышения их конкурентоспособности. Инвестиционным бизнесом постоянно занимаются специализированные юридические лица (проектно-изыскательские организации, строительные предприятия, инвестиционные банки, фонды, корпорации и т.п.) и время от времени - предприятия и учреждения, нуждающиеся в обновлении, расширении или техническом перевооружении основных фондов для производства товаров и услуг.[3]

Следует отметить, что важное значение имеют как инвестиционная политика государства, так и особенно эффективная организация инвестиционной деятельности предприятий. Несмотря на это, по данной проблеме основное внимание уделяется обоснованию и оценке эффективности инвестиционных решений, а организации и оценке эффективности инвестиционной деятельности предприятий не уделяется должного внимания.

В зависимости от макроэкономической среды в мире и инвестиционной политики государства, определяются инвестиционные возможности экономических субъектов, но главной задачей каждой компании и предприятия в целом является управление всей его производственно-хозяйственной деятельностью, а именно инвестиционной деятельностью.

В настоящее время кризис в области инвестиций пока еще дает о себе знать, поскольку ни масштабы капиталовложений, ни организация их не отвечает сегодняшним потребностям в области экономики.

Важнейшей составляющей системного кризиса российской экономики в период рыночных преобразований явился глубокий инвестиционный кризис. Его основные проявления: существенный спад объемов инвестиций, сокращение совокупного инвестиционного потенциала, негативные сдвиги в функциональной, отраслевой и региональной структуре инвестиций.[4]

Ограниченность инвестиционных потоков делает актуальным улучшение планирования инвестиционной деятельности предприятий, принятия необходимых мер по повышению эффективности пользования инвестиционными ресурсами.

Эффективная деятельность фирм, предприятий и организаций в долгосрочной перспективе, обеспечение высоких темпов их развития и повышения конкурентоспособности в значительной мере определяется уровнем их инвестиционной активности и диапазоном инвестиционной деятельности. Физическое или юридическое лицо, осуществляющее инвестиции от своего имени и за свой счет, называют инвестором.[1]

В современной инвестиционной деятельности предприятий существует ряд проблем: нехватка инвестиционных ресурсов; недостаточная инвестиционная динамика предприятий; низкая инвестиционная привлекательность большинства предприятий; низкая результативность инвестиционной деятельности многих предприятий.

Большинству предприятий приходится привлекать дополнительные источники финансирования капиталовложений, поскольку российским и зарубежным экономическим субъектам недостаточно финансовых капиталовложений. Причем в качестве инвесторов могут выступать как отечественные, так и зарубежные субъекты. В результате этого образуются ресурсы, формируемые за счет отечественного и иностранного капитала.

Следует отметить, что проблемы убывания российских инвестиций за границу настолько же актуальны, как и сокращение иностранных инвестиций в отечественную экономику.

Подобное перемещение денежных средств отрицательно воздействует на экономику России, которая ощущает проблему импортозамещения, из-за неразвитости некоторых отраслей экономики, геополитическую напряженность и влияние экономических санкций.

После обострения геополитической обстановки в мире, объемы импорта российской нефти и газа заметно сократились, зарубежные

государства теперь предпочитают иностранные источники данных ресурсов. Это плачевным образом отразилось на инвестиционной привлекательности этой отрасли промышленности, так как прибыль этих отраслей в основном зависит от цен на нефть.

Нестабильный курс рубля, проведение жесткой денежно-кредитной политики также повлияли на интерес инвесторов, так как нестабильная экономическая ситуация, подразумевающая собой высокие риски, выглядит не привлекательно для инвесторов.

Можно сказать, что инвесторов отталкивает недостаток наукоемких и инноваторских сфер, которые имеют тенденцию к сокращению издержек и росту производительности труда, поскольку присутствие высоких технологий считается основным условием, привлекающим инвестиции.

Однако, функционирующее в Российской Федерации инвестиционное право способствует быстрой легализации области негосударственного инвестирования, функционирующей на основе соглашений между субъектами инвестиционной деятельности и учитывает обширные возможности использования различных граней правительственного регулирования инвестиционной деятельности, в том числе экономические и административные способы управления инвестициями. Комплексный вид предохранительных мер гарантий государства в сфере инвестирования подразумевает формирование подходящих условий и предоставление одинаковых прав и возможностей участия в инвестиционной деятельности в интересах всех субъектов экономических взаимоотношений, в том числе зарубежных инвесторов.

Главные цели инвестиционной политики государства обусловлены решением стратегических задач развития Российской Федерации, определенных в «Основных направлениях социально-экономической политики Правительства Российской Федерации на долгосрочную перспективу» [6].

В связи с ростом показателей иностранных кредитов показывает на то, что большинство иностранных инвесторов пытаются благодаря кредитованию спасти собственные дочерние компании, которые находятся в России.

Таким образом, можно выделить несколько проблем, которые влияют на привлечение инвестиций [5]:

- проблемы в законодательстве страны в области инвестиций и налоговых сборов;
- высокие экономические риски в связи с нестабильной экономической ситуацией России в мире;

- зависимость страны от вывоза сырья и отсутствие наукоемких отраслей;

- внешняя политическая напряженность, введение санкций и эмбарго.

Неустойчивая финансовая обстановка, малоразвитость законодательства, а также недостаток технологических процессов оказали влияние и на доходность многих компаний привлекающих прямые иностранные инвестиции, что привело к их сокращению.

Эта обстановка продемонстрировала и то, что российские инвесторы вкладывающие чистые вложения так же воздерживаются от инвестирования отечественных фирм и вывозят собственный основной капитал за границу.

Многие экономисты считают Россию страной с непривлекательным инвестиционным климатом, что подтверждает оттоки не только иностранных, но и отечественным инвестиций [2].

Главными способами решения выделенных задач могут оказаться:

- усовершенствование инвестиционного климата посредством улучшения законодательства и упрощения отдельных административных операций;

- усовершенствование налогового законодательства в доле инвестиций в усовершенствование технологий и поддержка фирм, которые применяют интеллектуальный труд;

- следует совершенствовать и инвестировать область технологий и инноваций, которые увеличат не только положение государства в всемирном рейтинге, но и уменьшат подчиненность Российской Федерации от цен на сырьевые материалы. Вовлечение новых технологий и высококвалифицированного труда сможет помочь уменьшить издержки производства, а в частности же повысить конкурентоспособность продукции в всемирном рынке.

- необходимо стимулировать вовлечение российских вложений, для этого следует уменьшить налоговое обременение, улучшить денежно-кредитную политику, ориентироваться на содействие внутреннего рынка. Так же следует внедрить меры по борьбе с незаконным оттоком денежных средств из государства.

В свою очередь, Россия вправе изменить инвестиционные отношения с Азиатскими инвесторами.

Таким образом, большинство инвесторов из Китая и Японии, вложив собственные средства в усовершенствование технологий отдельных отечественных фирм, имеют все шансы обеспечить не только лишь

свой доход, но и осуществить транзитивные вложения в страны ЕС, из которых так же может извлечь проценты за перевод.

Активизация инвестиционного процесса в Российской Федерации и повышение размеров инвестиций, в том числе за счет притока зарубежного капитала, с целью предоставления роста конкурентоспособности государства дает: сглаживание норм рентабельности между сырьевыми и перерабатывающими секторами экономики; понижение налоговой перегрузки в основные сферы экономики, способные увеличить рейтинговые позиции России среди мировых соперников.

Список литературы:

1. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы. М.: Финансы и статистика, 2014. 541с.
2. Булдакова А.В. Проблемы привлечения прямых иностранных инвестиций в Российскую Федерацию // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. №1
3. Деньги. Кредит. Банки: Учебник / ред. О.И. Лаврушина. М.: Финансы и статистика, 2004. 448 с.
4. Игонина Л.Л. Инвестиции. М.: Экономистъ, 2005. 478 с.
5. Краснопева А.Ю. Проблема привлечения инвестиций и их оттока в экономике России // Ученые записки Тамбовского отделения РoCMY. 2016. № 3. С. 1–7.
6. Курс экономической теории: Учебное пособие / ред. А.В. Сидорович. М.: Изд-во «Дело и сервис», 2001. 832 с.
7. Римей М.И., Касатов А.Д., Матиенко Н.Н. Экономическая оценка инвестиций. 2-е изд. / под общ. ред. М.И. Римера. СПб., 2008. 480 с.

THE CHANGES OF THE SERBIAN ECONOMY STRUCTURE AND THE INFORMATION TECHNOLOGY

Kotlica I.S., PhD, full professor,
Stanojević N.N., PhD, full professor,
Jovanović Ž. Z., PhD
Dositej Faculty of Economics and Informatics,
Belgrad

INTRODUCTION

Technology revolution and information-technology paradigm, together with the science and information activities as a hard core, have changed the foundations of the growth modes dominant in the 20th century until the early seventies, in global dimensions, with the industrial activity as the base (Perez, 2009). The premises have emerged for a new mode of growth and civilization content, most frequently known as knowledge economy and society (Machlup, 1962) or information economy and society (Porat, Rubin, 1977).

The countries of Central and East Europe (CEE), during the first phase of transition process, considered problems of institutional adjustment more important, with change in property structure (privatization) as a priority. The most important technology aspect in the process of transition from industrial to information society within the framework of necessary and urgent process of structural adjustment in these countries. In this work, the very information activities are considered as a key factor for necessary revitalization and modernization of economic structure in the transition countries at the beginning of the 21st century (Kotlica, 1998).

Interrelations between sectors of national economy in the sense of their classification into a primary (agriculture), secondary (industry) and tertiary (services) having in mind concepts of change in new techno-economic paradigm (TEP). The role in creation of GDP, employment, international trade transactions, more obviously differentiated between economic sectors and their segments, even between individual firms having high energetic and resource intensity of their inputs and outputs, from those sectors of national economy, their sectors and firms who base their competitive positions on domestic and international market on high intensity of inputs and outputs by the facts from research and development (R&D) complex.

Paradigm move, as it moves through the production sphere, transforms the existing and makes new branches and segments of national economies, changing already established sector limits. It can veil the distinctions between

goods and services production, what actually happened in reality of modern global economic system, and contents of vertical and horizontal integration (Chesbrough, 2011). The dynamism of technology changes, particularly in planning, designing, forecasting and defining the strategic orientation of production units, is very important factor that have to be taken in mind, particularly in industrial production of capital goods.

THE INFORMATION TECHNOLOGY IN THE SERBIAN ECONOMY CHANGES PROCESSES

By analyzing the main features and degree in which transition, particularly the Serbian, economy is adjusted to the new TEP, new mode of growth and changed conditions of functioning and development that are based on universal use of information technology (IT), the information activities per se are regarded as a key factor of the necessary revitalization and modernization of these economies in 21st century (Kotlica, Rankov, 2014).

The technology level in both economic and non-economic activities of CEE economies was relatively low, with further lagging behind the developed countries. The imported technologies were not used for achieving the higher levels of development and independence in the technology development. The high price, costs and currency disparities, low and decreasing rate of technology progress, gave the following results: structural inadaptability and inflexibility, inertia in transformation and development, decrease of competitiveness and inefficient use of factors from R&D complex. All these reasons, helped by parallel imports of technologies, capital intensive investments and a low level of mass economy, led to a low level of competitiveness of economic entities and economies as the whole with the constant tendency to its financial and reproductive breakdown (Kotlica, 1998; Perez, 2013).

The restructuring and revitalization of the whole economic environment and the business activities of all economic and non-economic subjects in transition countries, with the universal use of IT, is of extraordinary importance in 21st century. The changed features of the international economic transactions require much faster, universal and more intense changes of the economic system, the conditions of performing the economic activities and the action economic entities within it. IT has an extraordinary importance in structural change in national economies. Together with the other necessary measures and activities, they make the only bases that could provide for a short-term stabilization of business activities and a long-term economic growth

and development in accordance to the new TEP and mode of growth (Kotlica, Rankov, 2013).

The more intense production and the implementation of IT may have a great number of possible implications in the area of the functioning, development and competitive position of the Serbian economy.

- The full implementation of the IT is not dependent only on implementation of a key technology factor of the new TEP, but first of all, it depends on the expansion of a new paradigm and the mode growth as a whole, a new business philosophy.

- The implementation of IT will depend on the understanding of their importance by economic subjects and in wider dimensions, and on undertaking of such measures of developing policy, on different levels, that would lead to the structural changes of the Serbian economy.

- IT are able to encourage the global optimization of the production process that is often on a very low level.

- IT dispose with the potentials of intensifying the articulation and interaction between R&D, design, engineering and manufacturing that in this moment is unsatisfactory. Unsatisfactory and inadequate connection between R&D and manufacturing has been for a long time one of the weakest links of national innovative system of the Serbian economy.

- By implementation of IT the more active and indirect connections between producers and consumers are created. Dominant place in the Serbian economy was hold by the supply and producer. The trend was changed with more intense opening up of the national economy to foreign competition.

- The implementation of IT enables the improvement of quality process, product and services, by imperative of introduction of standards and quality system.

- The implementation of IT enables the change in centralized management system in production value chains. The horizontal coordination, networking, long-term and cooperative subcontracting are the organization and management concepts just emerging, in the Serbian economy.

- IT stimulate exceeding of economic irrationalities that came from the absence of joint cooperative strategies of research, development, creation and designing in the group of producers which produce same or alike products and services (strategic alliances). That would enable the achievement of the critical mass of researchers and financial funds, as well as the successfulness and economic justification in the phase of precompetitive research and development of products and services. This behavior became common way of action not only between the producers within national economy, but on the global level too.

– Wider spread implementation of IT will influence on the increase of productivity of all factors of reproduction process and reduction of capital, energy, resource and energy consumption in all economic activities. The structure of employed will have to be substantially changed, with possible losses of some jobs in certain traditional industries, and the increase of employment in some other, in order to achieve, sustain and increase the level and rate of growth of successfulness and competitiveness of enterprises.

– The high level and increasing rate of change in computer, electronic and communication activities is a foundation for the competitive position of these segments of transition economies and the Serbian economy. The different forms of cooperation with foreign partners would become more important. As these segments of transition economies represent sectors of a new economic concept and the entire system, it is very important for transition economy to achieve the high level of their competitiveness because it would have the substantial consequences for the whole economy competitiveness (Kotlica, 1997; 1998).

– IT by their ability for fast and voluminous (actually unlimited in time, place and quantity) collection, processing and storage of information, will enable to enterprises faster and more complete adoption of relevant information from domestic and global market and greater velocity, efficiency and flexibility in decision-making and its implementation. The velocity, reliability and low costs of use of great quantity of information concerning market requirements, sales, stocks and financial transactions, became the necessary precondition for better quality of market action.

CONCLUSION

The development lagging behind of CEE transition economies and the Serbian economy in development and implementation of IT is very important.

The analyses of information part of the Serbian economy pointed to the general features of IT role and the related activities in the changing structure of economically active population and the creation and consumption of GDP (Kotlica, 1997; 1998; Kotlica, Rankov, 2014):

– the functioning of the Serbian economy takes place mostly in the framework of TEP of material and energy intense and classic manufacturing production;

– the change and modernization of economic structure is slow compared to the share of sectors in creation and consumption of GDP;

– the share of primary information sector in GDP is significantly low;

– the growth of the information occupations can be expected in future, not only in manufacturing, but also at the first place, in activities from the services sector.

IT are a key component of revitalization and restructure of the Serbian economy at beginning the 21st century. The development must be adjusted to the local labor too, as well as to the resources, but in economy also, the base, the infrastructure for that processes must be technologies and activities related to key factor of a new TEP characterized by information intensity.

References:

1. Chesbrough, H. W., *Open Services Innovation. Rethinking Your Business to Grow and Compete in a New Era*, Jossey-Bass. A Wiley Imprint, 2011.
2. Kotlica, S., *Information Technology Challenges to Yugoslav Economy*, Institute of Economic Sciences, 1997.
3. Kotlica, S., *Information-Technology Paradigm and Small Country Development*, *Journal of Transition Management*, Vol.3, No.3, 1998, pp. 107-127.
4. Kotlica, S., Rankov, S., *The age of entrepreneurship*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2013. (in Serbian)
5. Kotlica, S., Rankov, S., *The impact of innovation and technology to modern business competitiveness*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2014. (in Serbian)
6. Kotlica, S., *The Information Sector in Yugoslav Economy*, *Ekonomski misao*, Vol.XXXI, No. 1-2, 1998, pp. 63-80.
7. Machlup, F., *The Production and Distribution of Knowledge in the United States*, Princeton University Press, 1962.
8. Perez, C., *The Double Bubble at the Turn of the Century: Technological Roots and Structural Implications*, *Cambridge Journal of Economics*, Vol.33, No.4, 2009, pp. 779-805.
9. Perez, C., *Unleashing a Golden Age after the Financial Collapse. Drawing Lessons from History*, *Environmental Innovation and Societal Transitions*, Vol.6, March, 2013, pp. 9-23.
10. Porat, M. U., Rubin, M. R., *The Information Economy. Definition and Measurement*, US Department of Commerce, 1977.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА В РФ

Кравченко Л.Н., канд. экон. наук, доц.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Общеизвестно, что персонал — важнейший ресурс любой организации, без которого она не может осуществлять свою деятельность. В тоже время реалии рыночных отношений с учетом опыта лидеров современного ведения бизнеса свидетельствуют о том, что только те компании добиваются успеха, которые в своей деятельности признают людей главным источником развития организации. [1]

При этом успешное функционирование любого хозяйствующего субъекта во многом определяется степенью эффективности работы его персонала. Вместе с тем следует учесть, что основным способом повышения эффективности использования персонала организации является мотивация его труда.

Одновременно с этим необходимо отметить, что влияние на людей с целью решения производственных задач – довольно сложная задача. Это обусловлено самой природой мотивации. В результате чего проблема мотивации работников становится ключевой в построении модели управленческого процесса и является предметом изучения значительного количества исследователей.

Важно подчеркнуть, что проблема мотивации труда до сих пор остается актуальной для многих стран, и Россия в этом плане не является исключением. Вопросы мотивации персонала для нашей страны имеют особую значимость, поскольку в России организационная культура все еще находится в стадии формирования и развития.

Существенным недостатком большинства российских предприятий выступает недооценка кадрового потенциала и интеллектуальных ресурсов. В тоже время человеческий потенциал может стать основным конкурентным преимуществом. Однако часто руководство предприятий не осознает, что весь персонал должен действовать как сплоченная команда, объединенная единой целью. [2]

Роль мотивации в управлении персоналом — недооценить невозможно. В управлении персоналом мотивация определяется как процесс активизации мотивов работников и создания стимулов с целью их побуждения к эффективному труду. То есть мотивация – это особый

управленческий процесс повышения заинтересованности персонала в достижении целей организации.

Мотивация персонала – важный инструмент повышения производительности труда, а это, в свою очередь, обязательное условие для достижения конкурентоспособности организации. В свою очередь рыночная экономика предоставляет большое количество возможностей для гармонизации взаимоотношений предприятия и работников.

Сама по себе система мотивация очень многогранна, и практически всегда на каждом предприятии индивидуальна. В тоже время условно все методы мотивации работников на труд можно разделить на материальные и нематериальные.

Материальное вознаграждение – это одна из основных форм материального стимулирования работников на труд. Оно включает заработную плату, премии, участие в прибыли и другие выплаты работникам. При этом заработная плата является важнейшей частью системы оплаты труда и стимулирования труда, выступая одним из инструментов воздействия на эффективность труда работника. [3]

Необходимо отметить, что руководитель любой организации заинтересован в том, чтобы его подчиненные были нацелены на работу с максимальной отдачей сил, полностью вовлечены в деятельность организации, разделяли ее цели, проявляли высокую активность при решении проблем, препятствующих стабильной работе организации, используя при этом различные виды материального поощрения.

Данная мотивационная модель является самой распространенной и во многих случаях наиболее эффективной. В данном случае деньги выступают самым очевидным и наиболее часто используемым стимулом.

В последнее время в практике управления представления о возможностях мотивации труда работников претерпели значительные изменения. Основой современных теоретических подходов к мотивации персонала являются воззрения, сформулированные психологической наукой, исследующей причины и механизмы целенаправленного поведения человека. С этой точки зрения мотивация определяется как движущая сила человеческого поведения, в основе которой находится взаимосвязь потребностей, мотивов и целей работника.

Поэтому в современных условиях в зависимости от специфики работы компании, индивидуальных особенностей каждой организации применяются различные формы материального стимулирования, которые дополняются различными неденежными формами поощрений. В настоящее время в распоряжении руководства современных компаний

имеется достаточно широкий спектр средств нематериального стимулирования работников. [5]

При этом следует отметить, что практика морального стимулирования используется в нашей стране довольно давно, поскольку еще в условиях социалистической экономики она имела повсеместное применение.

Среди «классических» методов нематериального стимулирования работников можно выделить следующие: мотивация персонала через организацию труда; мотивация персонала через постановку рабочих целей; моральное стимулирование работников и др.

В целом же, основная задача, которая стоит перед руководителями и менеджерами по персоналу в настоящее время в любой коммерческой организации – сформировать грамотную систему мотивации персонала.

Наряду с этим современные экономические реалии свидетельствуют о необходимости и важности развития и совершенствования системы мотивации труда в РФ. Для достижения этой цели возможно использование опыта наиболее распространенных и действенных моделей мотивации, применяемых в развитых зарубежных странах.

Главные методы нематериального стимулирования сотрудников, используемые сегодня в большинстве эффективных компаний, следующие:

- удовлетворение требований сотрудников по графику работы, предоставление гибкого графика, простого оформления отгулов;
- демонстрация признательности компании за выполненную сотрудником работу, разработка внутренней системы поощрения званиями, дипломами, уровнями;
- проведение корпоративных мероприятий, командных соревнований, спортивных событий между сотрудниками фирмы;
- разработка и развитие командного духа, который базируется на основах и принципах философии компании, на личностном росте др. [4]

В некоторых случаях нематериальное поощрение действует эффективнее материального стимулирования, поскольку для человека, который выполняет различную физическую или умственную работу в коллективе других людей, важно получить ту обстановку, в которой он будет чувствовать важность своего труда. При этом необходимо предоставить сотруднику ощущение значимости, необходимости и ценности той работы которую он выполняет.

Прибавка к заработной плате мотивирует человека в течение ограниченного времени, поскольку тот уровень оплаты, который

побуждал его на высокую рабочую эффективность, достаточно быстро становится привычным делом и теряет свою мотивирующую значимость. Моральная же обстановка, созданная руководителями компании, будет окружать сотрудника каждую минуту его пребывания на рабочем месте. [4]

При этом следует иметь в виду, что продуктивность и настроение сотрудников будет зависеть исключительно от качества этой обстановки. Именно поэтому нематериальные способы поощрения персонала делают возможным создание качественной обстановки, в которой каждый сотрудник будет ощущать невероятную ценность своего труда и получать должное моральное вознаграждение наряду с работой в приятном коллективе.

В настоящее время многие успешные компании имеют достаточно эффективную систему нематериального стимулирования персонала, однако каждой организации необходимо разработать собственную стратегию нематериального поощрения сотрудников. Одновременно с этим следует отметить, что создание командного духа и благоприятных условий труда, а также умеренной атмосферы соперничества – важнейшие принципы современного нематериального поощрения.

Среди основных методов достижения этих целей можно выделить следующие:

- ежемесячное подведение итогов рабочего процесса, награждение лучших сотрудников;
- перераспределение труда на предприятии в зависимости от умений и предпочтений работников;
- предоставление большого количества самостоятельной ответственности за работу;
- отсутствие многоуровневого контроля, создание возможностей роста и развития. [4]

В тоже время поскольку каждый человек неизбежно имеет желание расти морально и материально, компания должна создавать ощущение возможности карьерного роста, что также является основным нематериальным фактором стимулирования. Кроме того, истории успеха сотрудников, тренинги и предоставление возможностей для личного роста, в свою очередь, сыграют важную роль в нематериальном стимулировании работника.

Таким образом, все вышеизложенное позволяет утверждать, что мотивацию труда можно назвать одним из важнейших факторов повышения эффективности использования персонала. При умелом

управлении персоналом, правильной организации его работы можно добиться высоких результатов. Очевидно, что для мотивирования необходимо использовать как материальные, так и нематериальные инструменты. Создание и внедрение справедливой и подходящей для предприятия и его работников системы оплаты за выполненную работу может стать одним из важнейших факторов повышения уровня мотивации персонала и роста эффективности и конкурентоспособности предприятия в целом. В тоже время следует иметь в виду, что нематериальные инструменты мотивации (например, создание благоприятной атмосферы на рабочем месте) играют не последнюю роль в мотивировании каждого сотрудника. Необходимо осознавать, что эффективная система мотивации труда влияет не только на повышение заинтересованности и трудоспособности работников, но и определяет достигаемые результаты деятельности организации, а также перспективы ее дальнейшего развития.

Список литературы:

1. Кравченко Л.Н. Сценарии развития отечественной экономики // Актуальные проблемы экономического развития: междунар. науч.-практ. конф. Белгород: Изд-во БГТУ, 2015. С. 164-168.
2. Кравченко Л.Н. Роль интеллектуального капитала в создании конкурентных преимуществ экономического субъекта // Актуальные проблемы экономического развития: сб. докл. Междунар. заочной науч.-практ. конф., посвященной 20-летию института экономики и менеджмента. Белгород: изд-во БГТУ им. В.Г. Шухова, 2013. Ч. 1. С. 292-298.
3. Кравченко Л.Н., Ходоренко Е.О. Современное состояние и совершенствование системы безналичных расчетов в России // Вестник Белгородского государственного технологического университета имени В.Г. Шухова. 2017. № 8. С. 233-239.
4. Аутстаффинг и аутсорсинг линейного персонала [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://omega-personal.ru/stati/metodyi-i-primeryi-nematerialnogo-stimulirovaniya-personala>
5. Сообщество кадровиков и специалистов по управлению персоналом [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.hrliga.com

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЦИКЛИЧНОСТИ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

**Куприянов С.В., д-р экон. наук, проф.,
Стариков К.С., аспирант**

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Процессы интеграции и глобализации мировой экономики стали определяющей тенденцией в ее развитии со второй половины XX в. Существующие трактовки понятия «глобализация» подчеркивают ее экономические, политические, социальные, культурные, технологические, институциональные, гуманистические аспекты. В частности, Д.С. Трифонов [15] трактует глобализацию как процесс достижения целостности мира, новую фазу взаимодействия, для которой свойственны универсальность и безграничность. И.И. Антонович [1] преподносит глобализацию как взаимозависимость в условиях управляемости крупных региональных и мировых рынков с помощью финансовых и информационно-аналитических сетевых структур, осуществляющих постоянный контроль процессов производства, обмена и потребления в мировом масштабе в режиме онлайн. У А.Г. Зуева и Л.А. Мясниковой [5] это неконтролируемый технический и экономический прогресс, обуславливающий развитие технологий, торговли, транспорта. И.М. Осадчая [9] считает глобализацию этапом интернационализации, основанном на развитии информационных технологий.

Можно констатировать, что глобализация – это уже не просто одно из явлений международной общественной жизни, а скорее путь, по которому идет все человечество [7]. Не оспаривается тот факт, что глобализация – это долговременный исторический процесс образования единого мирового экономического пространства, который носит циклический характер. На каждом витке своего развития она трансформируется под влиянием текущих тенденций. На современном этапе развития глобализационные процессы происходят на фоне активизации кластерного взаимодействия [14], инновационной ориентированности экономики [4, 16], формирования тесных предпринимательских связей и сетей [11] и трансформации конкурентных отношений, которые стали рассматриваться скорее, как форма сотрудничества фирм, нежели их борьбы [13], как сила, открывающая для бизнеса ряд стратегических возможностей [12].

Ряд исследователей и, в частности, М.П. Яценко [17] полагает, что признаки глобализации наблюдались еще в XIX в., когда формировалось единое мировое пространство с цивилизованным рыночным обменом. Общепринятым и самым распространенным положением является то, что процессы интеграции и глобализации мировой экономики стали определяющей тенденцией в ее развитии со второй половины XX в. Но стоит отметить, что основные научные подходы к изучению глобализации расходятся по поводу вопроса о начале глобализации. Первая точка зрения, которой придерживаются отдельные исследователи, исходит из того, что с 60-х гг. XX в. ранее независимые национальные экономики стали объединяться в глобальную торговую сеть. Второй подход предполагает многовековую тенденцию к росту глобальной интеграции, признаки которой проявлялись в древних локальных культурах [8]. Третий подход представляет международную интеграцию как циклический процесс, в котором стадии роста интеграции сопровождаются стадиями возвращения национальных экономик к замкнутости. Мы поддерживаем идею цикличности глобализационных процессов. Между тем, следует отметить, что отсутствует единство понимания числа и границ циклов. По мнению Л. Синцерова, глобализация протекает двумя крупными интеграционными циклами с периодом дезинтеграции 1914-1945 гг. [10]. При этом первый глобальный интеграционный цикл датируется сороковыми годами XIX в. (1846-1914 гг.): промышленная революция дала мощный импульс мировой торговле. Второй глобальный интеграционный цикл проявился в активном развитии мировой экономики после Второй мировой войны под воздействием начавшейся НТР наряду с имевшимися результатами промышленной революции.

Наиболее распространенной является трехэтапная модель глобализации Колье-Доллара, в которой, помимо перечисленных выше, выделяется еще волна глобализации в последней четверти XX в, связанная с расширением доступа к технологиям, развитию качественно новых способов взаимодействия [3]. Часто периоды глобализации связываются с волнами Кондратьева, которые в современных научных концепциях отождествляются с циклами технологических революций.

Существует ряд частных мнений, расширяющих принятую трактовку периодизации эпох глобализации. Гж. Колодко начинает отсчитывать зарождение глобализационных процессов с финикийцев, но первым этапом в их развитии считает колониализм, вторым – новую технологическую эру XIX в., третьим – электронно-интернетовскую революцию [6]. М.И. Беляев объясняет этапы глобализации через

цикличность источников конкурентных преимуществ: I этап (1890-1920 гг.) – захват источников сырья; II этап (1920-1970 гг.) – захват рынков сбыта; III этап (современный) – использование преимуществ межрегиональной экономической интеграции [2]. Западным глобалистом Р. Робертсоном выделяется пять этапов развития глобализации: 1) зарождение (15-начало 18 вв.); 2) начальная стадия (середина-конец 18 в.); 3) фаза подъема (начало 20 в.); 4) борьба за гегемонию (середина 20 в.); 5) этап неуверенности (с 1960 г. по настоящее время) [18].

Вышеизложенные положения основных подходов, несмотря на их различие, подтверждают длительность и эволюционность глобализационного процесса, начало которого положено еще в XIX столетии. Однако, несмотря на то, что уровень взаимосвязи отдельных экономик был достаточно высоким уже на рубеже XIX-XX вв., именно глобализацию, как наивысшую ступень эволюции, следует считать достаточно новым явлением, начало которого лежит во второй половине XX в., поскольку именно в этот период можно отметить первые качественные изменения в мировой экономике.

Довольно распространенным является мнение, что вся история человечества – это хронология глобализации. Действительно, развитие экономического пространства человечества и распространение технологий способствовала не только торговле, но и взаимообмену культурными традициями, социальными нормами. Однако имеется разница между обменом и интернационализацией, одним из проявлений интенсификации которой является глобализация. Поэтому мы склонны исходить из традиционного трехэтапного развития глобализации Колье-Доллара. Следует отметить, что волны глобализации укорачиваются и человечество вынуждено искать пути объединения усилий для обеспечения сосуществования в глобальном мире.

Список литературы:

1. Антонович И.И. Корпоративная власть и сетевые войны // *Пространство и Время*. 2014. № 1 (15). С. 30-36.
2. Беляев М.И. *Мировая экономика*. М.: [б.и.] 2009. 306 с.
3. Власов В.И. Анализ экономических аспектов периодизации глобальных трансформаций // *ScienceRise*. 2014. № 2 (2). С. 122-128.
4. Дорошенко Ю.А., Владыка М.В., Тумина Т.А. Развитие новой экономики, основанной на знаниях: инновационный аспект // *Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова*. 2007. № 2. С. 83-87.
5. Зуев А.Г., Мясникова Л.А. Глобализация: аспекты, о которых мало говорят // *Мировая экономика и международные отношения*. 2004. № 8.

- С. 54–60.
6. Колодко Гж.В. Глобалізація і перспективи розвитку постсоціалістичних країн. К.: Основні цінності, 2002. 248 с.
 7. Куприянов С.В., Сухрадж Р.А. Международное разделение труда в процессе глобализации // Белгородский экономический вестник. 2012. № 2 (66). С. 70-74.
 8. Митиль, А. Дилеммы глобализации. Социумы и цивилизации: иллюзии и риски // Вопросы философии. 2002. № 9. С. 178-181.
 9. Осадчая И.М. Глобализация и государство: новое в регулировании экономики развитых стран // Мировая экономика и международные отношения. 2002. № 11. С. 3.
 10. Синцеров Л. Длинные волны глобальной интеграции // Мировая экономика и международные отношения. 2000. № 5. С. 56-58.
 11. Старикова М.С. Оценка ожидаемой результативности партнерских взаимодействий предпринимательских структур // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2016. № 5. С. 207-211.
 12. Старикова М.С., Рагимов Ф.И. Современные акценты конкурентной борьбы промышленных корпораций // Белгородский экономический вестник. 2014. № 4 (76). С. 93-100.
 13. Старикова М.С., Разманов П.О. Трансформация конкурентных отношений в современной экономике // Белгородский экономический вестник. 2016. № 3 (83). С. 38-44.
 14. Стрябкова Е.А. Кластерная политика регионов России // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2012. № 3. С. 113-118.
 15. Трифонов Д.С. Финансовая глобализация как современный этап интернационализации мирового хозяйства // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2014. № 5 (54). С. 45-48.
 16. Чижова Е.Н. Философия инновационного развития // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2016. № 4. С. 232-235.
 17. Яценко М. П. Исторические аспекты глобализации как управляемого процесса // Философия образования. 2009. № 4. С. 265–270.
 18. Robertson R (1992) Globalization: Social Theory and Global Culture. London: Sage. 224 pp.

КЛАССИФИКАЦИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА¹

**Лапо А.С., магистрант,
Сомина И.В., д-р экон. наук, доц.**
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Уровень инвестиционной активности предприятия может служить одним из критериев обоснования управленческих решений по ряду направлений, что обуславливает его актуальность и востребованность. Термин «инвестиционная активность» имеет комплексный характер, поскольку для оценки используется обширнейший объем данных, учитывается временной фактор и присутствие инвестиционного риска, во внимание принимаются показатели полного инвестиционного цикла – от источников финансирования до объемов инвестиций, в том числе по направлениям и объектам инвестирования [3].

Проблема эффективного инвестирования – неотъемлемая часть развития организации на каждой стадии жизненного цикла, вовлекающая множество заинтересованных лиц: высший и средний менеджмент компании, сторонних инвесторов, государственные органы как источник поддержки и сдерживающий институт для бизнеса, кредиторов и других стейкхолдеров. В этой связи многие российские ученые исследовали и разрабатывали способы, методики и системы показателей для последовательного проведения оценки инвестиционной активности промышленных предприятий. Совокупность разработанных показателей довольно многочисленна, все они так или иначе разнятся как по факторным переменным, так и по выводам, которые можно сделать на основе их расчета.

Так, например, в работе Выборовой Е.Н. приводится сводная таблица общих и частных показателей по группам: собственные средства, потенциал развития и перспективной экономической устойчивости, отдельные инвестиционные операции. Заключение об уровне инвестиционной активности предлагается проводить на основе обобщающего показателя критериальной оценки наиболее значимых (по мнению оценщика) показателей, что на практике может привести к

¹ Статья выполнена в рамках поддержанного РФФИ научного проекта №16-12-31004

получению: а) несоизмеримых значений; б) потере актуальности выводов из-за попытки охватить различные показатели. [1]

В статье Толкаченко О.Ю. успешно раскрыта индикативная методика оценки инвестиционной привлекательности фирмы, в ней имеет место четкий перечень исходных показателей согласно семифакторной модели, алгоритм оценки, а в качестве индикаторов определены рентабельность активов и экономическая добавленная стоимость, что очень важно на этапе определения стратегических ориентиров развития организации [5].

Разработка качественного алгоритма оценки инвестиционной активности проведена Д.А. Ендовицким [2]. Алгоритм, несмотря на его предназначенность для внешних пользователей (инвесторов), предполагает не только оценку инвестиционной привлекательности, но и балльно-рейтинговую оценку инвестиционной деятельности предприятия на основе системы показателей М.В. Чараевой. Следует отметить, что упомянутая система показателей учитывает собственные и заемные источники финансирования и объемы инвестиций по направлениям (финансовые, технологические, инфраструктурные) [6].

При выборе показателей для оценки инвестиционной активности следует учесть и труды В.Г. Плужникова. В них описаны различные методики и модели расчетов, дана классификация коэффициентов (экспертные, балансовые, ранговые, структурно-индексные) и группировка показателей в зависимости от целей оценки - проводится ли оценка инвестиционной привлекательности, интенсивности инвестиционной деятельности или экономической эффективности деятельности [4].

Таким образом, в вышеописанных работах наиболее явный конечный пользователь результатов оценки инвестиционной активности – либо инвестор, либо оценщик, перед которым поставлены задачи определения экономической эффективности, эффективности инвестиционной деятельности и т.д. Однако, на наш взгляд, исследования в этом направлении не следует в конечном счете сводить к одной лишь загроможденности систематическими отчетами или разовыми бизнес-планами для узкого круга пользователей.

Полагаем, мониторинг и представление результатов оценки инвестиционной активности должны быть частью стратегического анализа и учитываться при создании функциональных стратегий предприятия на уровне подразделений, стратегических бизнес-единиц (СБЕ) и, в конечном итоге, при разработке корпоративной стратегии предприятия.

В соответствии с классификацией корпоративных стратегий предлагается группировка методик и соответствующих показателей по сферам анализа: (табл. 1)

1) Для целей управленческого анализа. Управленческий анализ имеет большое значение при принятии управленческих решений, обоснование которых требует рациональных логических аргументов. Основным пользователем данной группы методик (коэффициентов) может являться менеджмент, вовлеченный в разработку стратегий СБЕ и общей стратегии, когда важно определить эффективность работы отдельных подсистем бизнеса, их вклад в общее развитие, влияние на стоимость компании, принять решение о продаже, либо реструктуризации. В эту группу следует включить те показатели, которые имеют наиболее всесторонний, комплексный характер, отражают рентабельность, уровень активности в целом. По результатам оценки рассматриваемой группы коэффициентов принимается решение о стратегических ориентирах организации.

2) Для целей финансового анализа. Как правило, финансовый анализ дает оценку финансового состояния организации, стоимости акций компаний для принятия решений о размещении капитала. Финансовый анализ служит обоснованием финансовой и инвестиционной стратегии предприятия. К этой группе следует отнести показатели, касающиеся оценки рациональности использования капитала, структуры источников финансирования, платежеспособности компании, интенсивности использования финансовых средств. Сюда обязательно войдут коэффициент автономии, текущей ликвидности и другие, они имеют количественную оценку и одинаковую направленность. По результатам оценки этой группы показателей принимаются управленческие решения относительно взыскания дебиторской задолженности, высвобождения собственных средств, работы с потенциальными инвесторами, а также различного рода поправки, например, в части установления жесткого отбора инвестиционных проектов.

3) Для целей анализа организационно-технического уровня производства. Результаты такого рода анализа необходимы при разработке производственной стратегии предприятия, включающей планирование производственной программы, расчет потребности в сырье и материалах, осуществление модернизации производства, реализацию инноваций. В данную группу целесообразно включать показатели статистики и динамики: стоимость основных средств в целом и по группам, потребность их обновления, износ основных средств, объемы

инвестиций по направлениям, стоимость незавершенного строительства и т.п. Итоги аналитических расчетов будут фундаментом для принятия решений относительно планируемых мощностей производства, необходимости замены или приобретения дополнительного оборудования, внедрения инновационных технологий.

Таблица 1 – Стратегический подход к группировке показателей инвестиционной активности

Цели оценки	Показатель (автор)
Для целей управленческого анализа	Коэффициент Тобина
	Рейтинговая оценка инвестиционной привлекательности предприятия Х.А. Фасхиева
	Показатель сбалансированного роста К. Уолша
	Коэффициент реинвестирования Дамодарана
	Коэффициент интенсивности инвестиционной деятельности В.Г. Плужникова
	Система показателей EVA
Для целей финансового анализа	Метод анализа ключевых элементов оценки инвестиционной активности Д.Ю. Астанина
	Оценка инвестиционной активности предприятия на основе финансовой информации М.В Чараевой
	Показатели экономической эффективности реальных инвестиций
	Мультипликатор инвестиций
	Коэффициенты денежного покрытия капитальных затрат
	Система финансовых коэффициентов
Для целей анализа организационно-технического уровня производства	Коэффициент инвестиционной активности
	Показатель прогрессивности структуры промышленной программы
	Многофакторный показатель инвестиционной активности С.О. Аширова и К.В. Рзаева
	Система показателей для анализа инвестиционной активности организации Е.Н. Выборовой и Э.А. Саяховой
	Показатели динамики стоимости основных средств

Произведенная таким образом группировка показателей инвестиционной активности позволит дополнить базу внутреннего анализа, используемую при разработке стратегий предприятия, и повысить качество принимаемых решений. Ее главное отличие состоит в применении стратегического подхода, что акцентирует внимание на значимости показателей инвестиционной активности не только для внешних пользователей, но и для менеджмента компании. Взаимозависимость частных показателей, общего уровня инвестиционной активности предприятия и его функциональных стратегий служит дополнительным инструментом трансляции стратегических целей от высшего менеджмента к менеджерам среднего звена и т.д.

Развитием методики можем служить алгоритм обработки результатов расчёта показателей (табл. 1) по группам с присвоением балльных оценок, а также анализ инвестиционной деятельности организации по ряду параметров (интенсивности, структуре, динамике).

Список литературы:

1. Выборова Е.Н., Салыхова Э.А. Особенности оценки инвестиционной активности предприятия // Аудитор. 2013. № 11. URL: http://afdanalyse.ru/news/osobennosti_ocenki_investicionnoj_aktivnosti_predpriyatija/2014-01-22-290.
2. Ендовицкий Д.А. Анализ инвестиционной привлекательности организации: научное издание / Под ред. Д.А.Ендовицкого. М.: КНОРУС, 2010. 376 с.
3. Моисеев В.В. Инвестиционный климат как ключевой фактор импортозамещения // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2016. № 2. С. 200-205.
4. Плужников В.Г., Смагин В.Н., С.А. Шикина. Анализ существующих методов оценки инвестиционной активности предприятия // Экономический анализ: теория и практика. 2015. №2. URL:<http://fin.ru/?id=922&ht=15164&w=%C0%EC%EE%F0%F2%E8%E7%E0%F6%E8%EE%ED%ED%7C%EE%F2%F7%E8%F1%EB%E5%ED%E8>.
5. Толкаченко О. Ю. Оценка инвестиционной привлекательности фирмы с использованием индикативной методики // ТДР. 2012. №5. URL:<http://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-investitsionnoy-privlekatelnosti-firmy-s-ispolzovaniem-indikativnoy-metodiki>.
6. Чараева М.В. Разработка и апробация методики оценки инвестиционной активности предприятий // Финансовые исследования: финансовый менеджмент. 2010. № 4. С. 110-117.

СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СОВМЕСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В НАЦИОНАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНОСТРАННОГО ЧАСТНОГО КАПИТАЛА

Леонова О.В.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В условиях преодоления экономических санкций запада в отношении России актуализируются задачи проработки и реализации инновационных проектов (ИП). В этой связи следует отметить, что создание принципиально новой основы динамичного развития отечественного народного хозяйства требует определенного пересмотра подходов к принципам осуществления инвестиций в инновации, что вытекает из необходимости активизации инвестиционной деятельности как залога экономического роста [5]. Сказанное в полной мере относится к осуществлению совместных инвестиций в национальные инновационные проекты с участием иностранного частного капитала, поскольку меняются концептуальные подходы к международным валютным, кредитным и финансовым отношениям [2]. В условиях сохранения санкций со стороны потенциальных западных участников совместной инновационно-инвестиционной деятельности центр этой деятельности перемещается на Восток, имея ввиду перспективное и взаимовыгодное экономическое сотрудничество с соответствующими странами. Исследование принципов осуществления инновационно-инвестиционных проектов в странах Востока, адаптация этих принципов к совместным проектам с последующим внедрением в национальную хозяйственную практику представляет собой важную научную и практическую проблему.

Для понимания особенностей использования иностранного частного капитала необходимо, в первую очередь, уточнить содержание понятий «капитал» вообще и «частный капитал» в частности. Известна дореформенная марксова традиция в соответствии с которой капитал трактовался в качестве денежной суммы, затрачиваемой на покупку средств производства (постоянный капитал) и рабочей силы (переменный капитал) в целях формирования положительного финансового результата. Также капитал подразделялся на основной и оборотный, основной капитал выступал как часть постоянного производительного капитала в форме средств труда и постепенно

переносил свою стоимость на готовый продукт, оборотный капитал рассматривался, с одной стороны, как элемент производительного капитала в форме сырья, материалов, топлива и т. д., с другой стороны, включал в себя переменный капитал в виде затрат на рабочую силу [7, с. 102]. С точки зрения нынешних сложившихся представлений о деятельности хозяйствующих субъектов получается, что основой капитал это фактически внеоборотные активы, а оборотный капитал - оборотные активы, т. е. не показан источник формирования ни тех, ни других, поскольку «денежная сумма, затрачиваемой на покупку...» с точки зрения баланса предприятия это конверсия одних активов в другие. Необходимо отметить, что стандарты национального счетоводства, принятые в стране и за рубежом, как это не парадоксально, рассматривают основной капитал, также как и К. Маркс, как производственные материальные и нематериальные активы, участвующие в процессе производства постоянно и многократно и переносящие свою стоимость на изготавливаемые с их помощью продукты и услуги по частям, по мере износа, а оборотный капитал, как запасы материальных оборотных средств, включающих производственные запасы, готовую продукцию, товары для перепродажи и т. д. [4, с. 222-223]. Отличие стандартов национального счетоводства от марксовых трактовок в том, что в последнем случае не учитываются затраты на приобретение рабочей силы. Если в представленных литературных источниках капитал показан как активы, то в некоторых работах отечественных специалистов и ресурсы подразделяются на активные и пассивные [1].

Для уточнения содержания понятий «капитал» и «частный капитал» отметим следующее. При понимании капитала как «фондов», «ресурсов», «источников финансирования» и т. д., а это и есть капитал в нашей версии, можно сразу же идентифицировать собственника капитала. Так, если уставный капитал акционерного общества сформирован путем вложения государственных ресурсов, речь идет о государственном капитале, соответственно, если оплата уставного капитала произведена физическими лицами, их группой или принадлежащим им предприятием – это частный капитал. В случае, когда создается хозяйствующий субъект при участии нерезидента возможны варианты – иностранный капитал вообще, иностранный государственный капитал, иностранный частный капитал. Возможны многообразные формы смешанного капитала – государственно-частный капитал, частно - государственный капитал, иностранный государственно-частный капитал, иностранный частно -

государственный капитал и др. с разными долями всех участников при создании предприятия. Таким образом, уже при создании предприятия и оплате его уставного капитала за счет различных категорий учредителей определяется собственность на капитал или, другими словами форма собственности образующегося хозяйствующего субъекта. Если в дальнейшей хозяйственной деятельности не будут использоваться заемные средства в различных формах логика изменения первоначального капитала состоит в следующем: производственный процесс – формирование доходов и расходов – фиксация прибыли до налогообложения – уплата налога на прибыль – возникновение чистой прибыли – формирование фондов – капитализация чистой прибыли – увеличение первоначального капитала. Следовательно, первоначальная структура капитала в плане собственности на капитал не меняется, доли оплаченного уставного капитала определяют абсолютную величину участия в капитале всех учредителей предприятия.

Представляется, что для учредителей предприятия уже при его организации главной задачей выступает обоснованный подбор участников хозяйствующего субъекта с тем, чтобы структура капитала с позиции собственности на капитал в дальнейшем обеспечила наиболее привлекательные параметры для осуществления текущей хозяйственной и инвестиционной деятельности. По нашему мнению в современных достаточно сложных условиях ведения национального и международного бизнеса оптимальной могла бы стать диверсифицированная структура собственности на капитал в том или ином варианте, где бы присутствовали различные категории участников. С учетом значительных международных политических рисков, а также в силу меньшей эффективности, при прочих равных условиях, государственного капитала, наиболее перспективной формой собственности на капитал при учреждении предприятия мы считаем национальный частный капитал с участием иностранного частного капитала, где объединялись бы, с одной стороны, ресурсы национальных физических лиц, их групп или принадлежащих им предприятий, с другой стороны - ресурсы иностранных физических лиц, их групп или принадлежащих им предприятий. Это позволило бы создать изначально благоприятные условия для совместных инвестиций в национальные ИП с использованием иностранного частного капитала.

Современная практика ведения бизнеса показывает, что независимо от уровня экономического развития той или иной страны для реализации национальных ИП зачастую оказывается недостаточно соответствующих ресурсов. Одновременно, в ряде стран в это же период капитал

оказывается относительно избыточным и может быть направлен в различных формах в другие страны. Это проявляется в том, что, с одной стороны, крупнейшая экономика мира постоянно привлекает государственные и частные капиталы других стран, с другой стороны, недостаточно развитые в экономическом отношении страны Африки, Азии и Латинской Америки становятся объектом вложения соответствующих капиталов. Преимущества национального частного капитала с участием иностранного частного капитала перед другими формами собственности на капитал заключаются в следующем:

- быстрое и динамичное перемещение капитала между участниками текущей хозяйственной и инвестиционной деятельности находящимися в разных странах;

- диверсификация капитала национальных предприятий;

- учет национальных особенностей ведения бизнеса, обеспечивающийся участием национального капитала;

- создание благоприятных условий для привлечения национального и иностранного заемного капитала;

- быстрое и эффективное принятие решений вследствие упрощения бюрократических процедур по сравнению с государственным капиталом.

По нашему мнению, необходимо разграничивать собственность на капитал при учреждении предприятия, что соответствует использованию в ряде исследований категории «форма собственности» и собственность на капитал при получении заемного финансирования. Последнее, как известно, существует в виде долгосрочных и краткосрочных банковских кредитов, долгосрочных и краткосрочных займов (облигационные и вексельные займы), краткосрочной кредиторской задолженности (перед поставщиками, перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами, перед персоналом по заработной плате). Анализ показывает, что для предприятий всех форм собственности на капитал при их учреждении доступными являются государственные банковские кредиты и займы, а также частные банковские кредиты и займы.

При участии в уставном капитале иностранного капитала дополнительно возникает возможность привлечения иностранных банковских кредитов и займов. Сказанное не означает, что предприятия, при учреждении которых не был задействован иностранный капитал, не могут претендовать на получение иностранного финансирования, однако первоначальное участие иностранного капитала существенно повышает вероятность заемного финансирования со стороны иностранных кредитных организаций в силу их большего доверия к заемщику. Также подчеркнем, что форма собственности на заемный капитал предприятия

принципиально отличается от формы собственности на капитал предприятия, поскольку при классическом заемном финансировании заемный капитал во всех его формах подлежит возвращению кредитору по окончании срока действия кредитного договора или договора займа. В то же время заемный капитал позволяет финансировать в дополнительном объеме как текущую, так и инвестиционную деятельность заемщика. Как уже отмечалось, наилучшие условия для организации заемного финансирования, в том числе со стороны иностранных кредитных организаций, складываются, когда первоначально капитал структурирован как национальный частный капитал с участием иностранного частного капитала.

В целом необходимо подчеркнуть, что, несмотря на финансово-экономический кризис в стране и действующие экономические санкции западных стран инвестиционная деятельность национальных предприятий развивалась в анализируемый период. Структура инвестиций по видам основных фондов представлена в табл. 1[6].

Таблица 1 - Структура инвестиций в основной капитал по видам основных фондов, в процентах к итогу

	2011	2012	2013	2014	2015
Инвестиции в основной капитал всего	100	100	100	100	100
в том числе:					
в жилища	12,7	12,2	12,5	14,5	15,0
в здания (кроме жилых) и сооружения	43,3	44,2	41,5	40,8	41,4
в машины, оборудование, транспортные средства	37,9	37,6	38,8	36,3	34,7
прочие	6,1	6,0	7,2	8,4	8,9

Хотя предпочтительными являются инвестиции в активную часть основного капитала в структуре инвестиций преобладают вложения в пассивную его часть в виде зданий и сооружений (41, 4 % на конец анализируемого периода), в активную часть основного капитала направлено соответственно лишь 34, 7 %. Отрицательным моментом

здесь является то, что вложения в основные производственные фонды сократились, а в основные непроизводственные фонды в виде жилищ, наоборот, выросли в 1,18 раза. Также негативной оценки заслуживает увеличение инвестиций в прочие основные фонды, поскольку за вывеской «прочих» обычно скрываются непрофильные активы. Важным в анализе инвестиционных процессов в экономике представляется анализ инвестиций в основной капитал по формам собственности (табл. 2) [6].

Таблица 2 – Инвестиции в основной капитал по формам собственности, в процентах к итогу

	2011	2012	2013	2014	2015
Инвестиции в основной капитал, всего	100	100	100	100	100
в том числе по формам собственности					
российская	87,8	84,5	85,8	86,1	86,3
из нее					
государственная	16,9	16,8	17,2	14,9	13,7
муниципальная	3,1	3,2	3,4	3,4	2,6
частная	54,2	50,7	53,9	56,3	59,5
смешанная					
российская (без иностранного участия)	11,9	12,1	9,5	9,7	9,1
иностранная	6,0	9,1	7,7	7,0	7,3
совместная					
российская и иностранная	6,2	6,4	6,5	6,9	6,4

Анализ показывает, что за изучаемый период удельный вес российской собственности в инвестициях в основной капитал снижался (на 1,7 %), а доля иностранной и совместной российской и иностранной собственности росла (соответственно на 21,7 % и на 3,2 %). В соответствии со сделанными нами выводами, данное изменение оценивается как положительное, более того участие в инвестициях совместной российской и иностранной собственности недостаточно. В свою очередь, доли государственной и муниципальной собственности за

2011-2015 годы при некоторых колебаниях снижались, удельный вес частной собственности существенно вырос (на 9,8 %).

Таблица 3 – Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования, в процентах к итогу

	2011	2012	2013	2014	2015
Инвестиции в основной капитал всего	100	100	100	100	100
в том числе по источникам финансирования:					
собственные средства	41,9	44,5	45,2	45,7	50,2
привлеченные средства	58,1	55,5	54,8	54,3	49,8
из них:					
кредиты банков	8,6	8,4	10,0	10,6	8,1
в том числе иностранных банков	1,8	1,2	1,1	2,6	1,7
заемные средства других организаций	5,8	6,1	6,2	6,4	6,6
инвестиции из за рубежа	-	-	0,8	0,9	1,2
бюджетные средства (средства консолидированного бюджета)	19,2	17,0	19,0	17,0	18,3
средства внебюджетных фондов	0,2	0,4	0,3	0,2	0,3
прочие	24,3	23,6	18,5	19,2	15,3

Следует отметить, что недостаточный рост инвестиций со стороны иностранной и совместной российской и иностранной собственности в

определенной степени связан с санкциями со стороны западных стран, примененными к нашей стране. Представляется, что потенциал частной формы собственности пока еще не реализован в полной мере, роль иностранного частного капитала в инвестиционной поддержке ИП предприятий должна расти.

Значение частного капитала, в том числе иностранного частного капитала в обеспечении инвестиций в инновации уточняется в процессе изучения структуры инвестиций по источникам финансирования (табл. 3) [6]. Данные табл. 3 иллюстрируют рост финансирования инвестиций в основной капитал за счет собственных средств с 41,9 % в 2011 году до 50,2 % в 2015 году, что означает наращивание собственной ресурсной базы предприятий с точки зрения источников финансирования инвестиций. Наоборот, снижение доли привлеченных средств с 58,1 % до 49,8 % за тот же период при сохраняющейся примерно на одном уровне составляющей бюджетных средств (18,3 % - 19,2 %) свидетельствует об укреплении надежности (финансовой устойчивости) хозяйствующих субъектов ведущих инвестиционную деятельность. Значение кредитных организаций в поддержке инвестиций остается незначительным (8,1 % - 10,6 %), то же можно сказать и о роли иностранных банков (1,1 % - 2,6 %). Займы со стороны других организаций пребывают на одном уровне (5,8 % - 6,6%), прямые инвестиции из за рубежа минимальны (0,8 % - 1,2 %), хотя и немного растут в последние годы.

Роль организаций с участием иностранного капитала в реализации национальных ИП имеет большое значение в связи с тем, что наблюдается недостаток прямых иностранных инвестиций в отечественную экономику [3]. При этом в составе стран – инвесторов в отечественное народное хозяйство полностью отсутствуют арабские страны, которые выступают на мировом рынке капитала как крупнейшие его экспортеры, поскольку стоимость зарубежных активов этой группы стран, по некоторым оценкам, уже превысила 1,8 трлн. долларов США, что примерно в два раза превышает их суммарный ВВП, однако основная часть инвестиций приходится на США (более 300 млрд. долл.) и на страны Европы. Важно отметить, что принципы арабского банкинга предполагают беспроцентный характер отношений возникающих, с одной стороны между банком и вкладчиком, с другой стороны – между банком и заемщиком. Одной из первых задач, стоящих перед арабским банком выступает изучение потенциального рынка беспроцентных вкладов и создание привлекательных условий для клиента с точки зрения привлечения его средств через использование специфического арабского беспроцентного депозита «Вакал». Известно, что Российская Федерация

– это многонациональная и многоконфессиональная страна, в составе населения которой находятся представители различных национальностей, многие из которых разделяют подходы арабского финансирования во взаимоотношениях с кредитными организациями.

Представляется, что мотивация вкладчиков к участию совместно с кредитными организациями в ИП по принципам «Вакал» с более высокой эффективностью вложений на беспроцентной основе создаст предпосылки для развития финансирования национальных проектов по арабским принципам с применением технологии прочих размещенных средств на беспроцентной основе, так называемой «Мудараба». В качестве получателей финансирования по арабским принципам выступят организации с участием иностранного капитала, конкретно арабского капитала. По нашему мнению, реализация технологии инновационного финансирования на основе иностранного частного арабского капитала включает в себя ряд этапов, хотя разработка и внедрение такой технологии – это сам по себе инновационный процесс. Первый этап – учреждение нового предприятия для осуществления ИП с заданными инновационными параметрами. На втором этапе разработки и реализации технологии инновационного финансирования с использованием частного иностранного арабского капитала необходимо решить одну из двух основных задач – учредить новый арабский банк или реструктурировать действующую кредитную организацию путем выделения в ней внутреннего структурного подразделения в виде «арабского окна». Третий этап освоения технологии инновационного финансирования ИП – привлечение кредитной организацией ресурсов с использованием «Вакал». На четвертом этапе предприятие привлекает заемный капитал от арабского банка, а арабский банк предоставляет этот капитал по принципам «Мудараба». Пятый этап состоит в том, что после приобретения соответствующих инновационных активов, предусмотренных проектом, запускается инновационный производственный процесс, генерирующий положительные денежные потоки. На шестом этапе, который соответствует завершению срока существования ИП происходит сопоставление результатов ИП в виде произведенной инновационной продукции в стоимостном виде и инновационно-инвестиционных затрат на проект и распределение чистой прибыли, одновременно ранее предоставленные предприятию по «Мудараба» средства возвращаются в арабский банк, который в свою очередь передает их клиенту, предоставившему ресурсы по «Вакал».

Полученные результаты исследований позволяют выработать методические подходы к реализации совместных инвестиций в

национальные инновационные проекты с использованием иностранного, в том числе арабского, частного капитала, что позволит наращивать инвестиции в инновации в отечественной экономике, как в целом, так и по видам экономической деятельности.

Список литературы:

1. Дорошенко Ю.А. Активные и пассивные ресурсы. Сущность ресурсосбережения в новых экономических условиях / Ю.А. Дорошенко, С.В. Курбатова // Российское предпринимательство. – 2010. № 2-3. С. 22-27.
2. Красавина Л.Н. Концептуальные подходы к проблеме модернизации международных валютных, кредитных, финансовых отношений России в аспекте современных мировых вызовов /Л.Н. Красавина // // Деньги и кредит. 2014. № 10. С. 45-48.
3. Могилат А. Прямые иностранные инвестиции в реальный сектор российской экономики: взгляд с микроуровня и прогноз до 2017 года / А. Могилат // Вопросы экономики. 2015. № 6. С. 25-44.
4. Национальное счетоводство / МЭСИ: Учебник / Под ред. Г.Д. Кулагиной. – М.: Финансы и статистика, 1997. 448 с.
5. Попов Г.П. Активизация инвестиционной деятельности – залог экономического роста / Г.П. Попов // Деньги и кредит. 2015. № 4. С. 38-41.
6. Российский статистический ежегодник. 2016: Стат. сб. / Росстат. – М., 2016. 725 с.
7. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. Т. 2. / Под ред. А.М. Румянцева. – М.: «Советская энциклопедия», 1975. 560 с.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИНВЕСТИЦИОННОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ ВОССТАНОВЛЕНИЯ И ЭКСПЛУАТАЦИИ ЖИЛОГО ФОНДА ПРОМЫШЛЕННОГО ГОРОДА В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Литвинов Р.В., аспирант

*ГОУ ВПО «Донбасская национальная академия
строительства и архитектуры», г. Макеевка*

Одной из основных проблем социально-экономического развития городов Донбасса в современных условиях нестабильности внешней среды, особенно связанных с военными действиями и разрушением городской инженерной инфраструктуры, жилья и др., является инвестиционное обеспечение восстановления данного развития и прежде всего разрушенного жилого фонда городов. В настоящее время существует огромная потребность в определении перспектив инвестиционного обеспечения восстановления и эксплуатации разрушенного жилищного хозяйства и в целом социально-экономического развития городов Донбасса в современных условиях нестабильности.

Исследованию различных аспектов процесса инвестиционного обеспечения социально-экономического развития государства, регионов и городов в стабильных условиях посвящены научные труды и публикации российских и зарубежных ученых, а именно: Катасонова В.Ю., Глаголева С.Н., Дорошенко Ю.А., Моисеева В.В., Алехина Д., Василенко В.Н., Кейнса Дж., Илларионова А., Ливанова Д., Орлова О., Портера М., Фишера П., Юданова А. и др. [1;2]. Однако исследования процессов инвестиционного обеспечения восстановления социально-экономического развития на различных уровнях управления в условиях нестабильности, в том числе и восстановления разрушенного в ходе военных действий жилого фонда в современных условиях являются особенно актуальными для городов Донбасского региона.

Целью статьи является определение методических подходов к инвестиционному обеспечению социально-экономического развития и восстановления, и эксплуатации жилого фонда крупного промышленного города в условиях нестабильности внешней и внутренней среды.

Характерной чертой инвестиционной сферы является ее многоуровневость, что позволяет говорить о субъектах и объектах инвестиционной деятельности на макро-, мезо- и микроуровнях по

структуре региона или государства, его элементов и взаимосвязей. В работе [3] инвестиционное обеспечение развития региона рассмотрено как системный процесс, направленный по своему содержанию на обеспечение взаимодействия между наличием производства и инвестиций, между стратегическими и тактическими целями развития региона и соответственно городов. В то же время региональная промышленная и инвестиционная политика сейчас рассматриваются как совокупность мероприятий, направленных на улучшение конкурентной среды, а именно: повышение инвестиционной привлекательности и уменьшение инвестиционного риска в регионе и соответствующих городах, что способствует максимуму эффективности общественного производства. При этом реализация инвестиционной политики в регионе и городах будет предполагать формирование оптимальной структуры регионального и городских хозяйственных комплексов. Эта оптимальность будет достигаться за счет того, что вложение инвестиций с целью повышения их эффективности будет осуществляться на тех объектах производства, которые способны обеспечить определенный прорыв в повышении технического уровня производства и использования передовых методов и форм организации производства и труда.

Экономическая сущность процесса регионального развития на уровне крупного промышленного города может быть рассмотрена как две стороны одного целого явления. С одной стороны, процесс регионального развития рассматривается как процесс развития территории (пространства) региона в совокупности с городами и районами. Все это рассматривается как процесс развития территории (пространства) региона и городов с разработкой основных императивов территориальной организации воспроизводства и понимание развития региона (территории) и городов как повышение их воспроизводственного потенциала.

С другой стороны, процесс регионального развития на уровне крупного промышленного города является процессом развития региона и городов как экономической системы, в состав которой входят элементы производительных сил, имеющих полный цикл воспроизводства. При этом обобщающей (интегральным) потенциалом региона и промышленного города как системы выступает его воспроизводственный потенциал. Таким образом, при рассмотрении и с одной, и с другой стороны экономическая сущность процесса регионального развития и социально-экономического развития на уровне

крупного промышленного города понимается как повышение воспроизводственного потенциала конкретного промышленного города.

Для ускоренного развития экономики региона в целом и крупного промышленного города в частности необходимо, прежде всего, ускорение развития производства и соответственно бизнеса на основе активизации инвестиционной деятельности. Для достижения вышеуказанной цели необходимо: во-первых, формирование новых организационных структур для внедрения в производство инноваций и, прежде всего, передовых технологий, создать способствующие условия для инновационно-инвестиционной деятельности и для развития всего нового и прогрессивного; во-вторых, обеспечить создание инвестиционной инфраструктуры по эффективному функционированию региональной экономической системы; в-третьих, организация системы по обеспечению инвестиционной привлекательности региона и конкретного города, и совершенствованию региональных восстановительных процессов на уровне крупного промышленного города в условиях нестабильности и неопределенности среды хозяйствования, но с учетом ограниченной глобализации инвестиционной деятельности.

Развитие региональной и городской экономических систем, а, следовательно, и подсистемы инвестиционного обеспечения этого развития, напрямую зависит от степени производительности ее функциональных элементов. Как показано в работе [4], данное развитие характеризуется в первую очередь изменчивостью структуры (пропорций) экономики региона и соответствующих городов, когда изменение количественных пропорций характеризует качество развития региональной и городских экономических систем. Во-вторых, возрастает значение ресурсной составляющей в обеспечении эффективности производства в регионе и городах, когда минимизация затрат обеспечивает конкурентные преимущества и региона, и городов. Затем оценивается рост значимости управленческих воздействий, которые учитывают интересы региона и города (территории), включая, прежде всего, интересы населения.

Для определения методических подходов к управлению инвестиционным обеспечением социально-экономического развития крупного промышленного города и восстановлением, и эксплуатацией его жилого фонда в условиях нестабильности целесообразно использование методов перспективного, стратегического планирования и маркетинга, которые являются одной из основных функций управления в целом и представляют собой процесс определения целей развития

крупного промышленного города в условиях нестабильности, а также путей их достижения. Стратегическое планирование формирует основу для всех управленческих решений. Функции организации, мотивации и контроля в менеджменте города ориентированы на разработку и реализацию стратегических планов его социально-экономического развития в указанных условиях. Динамичный процесс стратегического планирования развития города является тем зонтиком, под которым укрываются все управленческие функции. Не используя преимущества стратегического планирования, крупный промышленный город и отдельные его предприятия будут лишены реального способа оценки целей и направления развития и города в целом, и предприятий, расположенных на его территории.

Определение перспектив инвестиционного обеспечения восстановления и эксплуатации жилищного хозяйства города и, прежде всего, его жилого фонда, в современных условиях нестабильности требует отдельного рассмотрения. В общем случае, нестабильность предполагает переход к неизвестному состоянию, затрагивающему устойчивость какой-либо системы, в нашем случае инвестиционной. Шкала колебаний нестабильности достаточно велика, от изменений, результат которых можно предвидеть до изменений совершенно непредсказуемых в военных условиях[5].

Условия нестабильности являются дестабилизирующими по отношению к инвестиционной деятельности. Причинами нестабильности является непривычное поведение или изменение отдельных элементов инвестиционной сферы. Указанная нестабильность: приводит к потере устойчивости субъекта инвестиционной деятельности, соответственно ухудшает количественные значения показателей, его характеризующих; изменяет структуру и качественный состав субъекта инвестиционной деятельности; ухудшает показатели управляемости объектом инвестиционной деятельности; преобразует субъекты предпринимательской деятельности в новую предпринимательскую структуру (делит или ликвидирует ее) согласно принципам самоорганизации.

Нестабильность для субъекта инвестиционной деятельности предполагает как негативные тенденции и рисковые ситуации, так и возможности для новых уникальных событий, которые в свою очередь могут расширить спектр возможных инвестиционных решений. Признание нестабильности поможет снизить риски и привести к рождению новых возможностей в инвестиционной сфере. При анализе

рисков, связанных с нестабильностью, необходимо использовать маркетинг внешней среды.

Маркетинг внешней среды крупного промышленного города сегодня составляет основу предпринимательской и производственной деятельности, являясь одновременно и образом хозяйственного мышления, и целостной системой мероприятий по изучению рынков и активному воздействию на потребительский спрос и внешнюю среду. В настоящее время, для большинства предприятий городов в Донбасском регионе все более очевидной становится необходимость обоснования долгосрочных целей развития этих предприятий с учетом нестабильности. Однако возникают и объективные трудности с получением информации и преодолением других проблем для решения целого комплекса задач маркетинга внешней среды городов Донбасса в современных условиях.

Таким образом, методические подходы к инвестиционному обеспечению социально-экономического развития крупного промышленного города, а следовательно, к восстановлению и эксплуатации его жилого фонда в условиях нестабильности и неопределенности требуют углубленного исследования самой внешней среды данного города и соответствующего региона, и государства в целом. В указанных условиях необходимым является маркетинговый и стратегический подходы к инвестиционному обеспечению вышеуказанных процессов с учетом всего спектра политических, военных, экономических, социальных и других характеристик внешней среды хозяйствования крупного промышленного города.

Список литературы:

1. Катасонов В.Ю. Инвестиционный потенциал экономики [Текст] / В.Ю. Катасонов. - М: Анкил, 2005. 325 с.
2. Моисеев В.В., Глаголев С.Н., Дорошенко Ю.А. Актуальные проблемы инвестиций и инноваций в современной России [монография]/ В.В. Моисеев, С.Н. Глаголев, Ю.А.Дорошенко. – М.: Директ-Медиа., 2014. 426 с.
3. Василенко В.Н. Конкурентоспособность регионов: истоки, оценки и перспективы [монография] / В.Н.Василенко, О.Ю.Агофоненко, В.Б.Будяков - Донецк: Юго-Восток.Лтд, 2008. - 363 с.
4. Диагностика развития регионов: структура, границы, методы [монография] / Василенко В.Н., Гудзь П.В., Кратт О.А. и др. Донецк: Юго-Восток,2009. 296 с.
5. Технология менеджмента в условиях экономической нестабильности [монография] / Тхориков Б.А.,Слинко А.М., Усманов Д.И., Семибратский М.В., Безнос Д.С. – М.:Библио-глобус,2016. – 192 с.

ELECTRONIC BUSINESS AND SUPPLY CHAINS

Lojanic R. D. Mas assistant
College "Dositej" Belgrade Serbia

Abstract: This paper examines the impact of electronic business and supply chain. After introductory remarks in the first section provides an overview of the expansion of the Internet. The second section covers the e-business as a source of change in the structure of supply chain, and the third and fourth were analyzed the role of the e-business in the development and future benefits of virtual e-business.

Keywords: e-business, supply chains, decision making, strategic planning.

INTRODUCTION

Internet allows users instant access to all information needed to perform transactions. During the e-commerce process, information about which products are sold in which shops are collected in real time and transmitted to producers. Based on this information, traders manage supplies in each store and determine the time of new delivery from the manufacturer.

For all planning levels, from tactical to strategic, is needed accurate information, available in time and of the right kind. Decision making in the supply chain primarily relates to supplies for which an optimal management strategy is determined based on the intensity of consumption and tied capital; then for transport, for which optimal routing on the network is determined, mode of transport and delivery elements; and to the location for which its selection is relevant, as well as determining its capacity.

1. Expansion of e-business

External and internal electronic communication become everyday unavoidable part of business processes in many organizations, regardless of their activity and size.¹ Using the Internet, many companies with comparatively low costs, are finding consumers they want. Some companies define prices dynamically to balance offer and demand. Sales via the Internet facilitates this process. Prices can be dynamically adjusted according to stocks, production capacity and stage of the product life cycle. Consumers are

¹ Kolarić B. „Application of E-Business in Modern Operation of Public Companies in Serbia“, *International Journal of Business Administration*, Vol. 2, No. 3; Sciedu Press, August 2011. (p. 32).

becoming capable to compare prices in real time, to order online and to determine the exact date of delivery.

Especially significant characteristics of the Internet are global range, personalization and interactivity. Through the Internet, consumers can order a wide range of products around the world.

The Internet enables personalization of transactions and reduction of supply costs by offering individually tailored information and products based on the information gathered about potential users. Also, the Internet allows users to customize the information they receive and search for the information they want.

2. Electronic business as a source of change in the supply chain structure

Raw materials, parts and finished products in the supply chain generally move downstream, i.e. from initial supply of sources to end consumers, while information flows both upstream and downstream.

Under conditions, when information moves upstream, a very often distorted information generates a bullchng effect. Also, there are unnecessary variations in the level of production and the increase of supplies in the entire supply chain.

Costs of implementing these activities are usually borne by consumers, which reduces the profits of companies in the supply chain. Coordination of activities is the basis of supply chain management and can not be imagined without information technology.

In order to optimize the coordination of chain activities, it is necessary to develop a special business relationship between companies, i.e. build a virtual corporation. Virtual corporation is a loose, volatile network of independent companies.

The ability to leverage multiple data points to provide a contextual view of consumers will drive the evolution of predictive analytics, giving retailers models that will help them determine consumers' likely future actions and needs.²

To effectively integrated and coordinated interorganizational activities in supply chains, companies need to use computer programs for planning their own resources (ERP - enterprise resource planing).

² The Future of E-commerce: The Road to 2026 (Internet link: <http://www.criteo.com/media/4094>) (p. 16)

Implementation of these programs requires significant resources as well as the transformation of the organization strings and goals of the companies in the chain.

E-supply chains must be an integral part of business strategy that intends to take an organization forward in the next 10 years.³

Companies that maintain ERP systems increases the possibility of optimizing the activities of supply chains. In the supply chain with traditional models, often have no insight into the level of demand and therefore can not predict its real level until they receive orders.

The efficiency of the supply chain and minimize transaction costs depends on the availability of the right information at the right time and the efficiency of production companies. Therefore, the restructuring of supply chains is an informational intensive process.

3. The role of Internet in the development of e-business

Internet offers a wide rang of information, goods and services, and most companies believe that the new media channel of communication, product distribution and trade development.

A significant requirement for efficient e-business is the development of acceptable forms of electronic payment. Credit cards and automatic withdrawal cards from your account are reliable because they are based on identification procedures, secure physical control devices, and knowledge of private code.

Internet has brought a revolutionary contribution to economy. This contribution can be seen in a simple and fast access to unlimited number of all kinds of information from different domains, their manipulation by all users of global net and linkage of all subjects on global market, from manufacturer to consumer.⁴

Current application and efficiency of e-business in public companies in Serbia is not at the level that its function should provide and at the same time it indicates to the necessity of changes in its design.⁵

³ Satish P.S. „E-Commerce and E-Business“ - presentation, M.S Ramaiah School of Advanced Studies – Bangalore, 2010. (p. 50)

⁴ Stojković A., „Advertising And Promotion On The Internet“, Faculty of Economics, University of Niš, Serbia, 2012. (p. 78).

⁵ Kolarić B. „Application of E-Business in Modern Operation of Public Companies in Serbia“, International Journal of Business Administration, Vol. 2, No. 3; Sciedu Press, August 2011. (p. 39).

4. Benefits of virtual e-business

Simulation of virtual reality can help managers of trading companies to opt for specific tactical actions that are intended to facilitate consumers buying preferred brands, to increase the interest of customers to shop at a particular store, to allow testing of the impact of advertising on the price sensitivity of consumers to enable efficient management of assortment and product exposure and profitability of stores.

By applying simulation methods, trade company managers can assess the potential success of new marketing programs and different sales concepts in a changing market environment. Also, virtual simulation can facilitate the anticipation of competitors' actions.

Direct links with suppliers will allow the buyer to order from the apartment from the screen, at any time of the day or night, the desired product. New users of these services are not burdened with the cost of sales outlets and sales staff, which marks a new stage in creating and using retail competitiveness factors.

Interactive trading from the flat allows companies to directly sell their products to end users, i.e. to bypass the service channel and thereby significantly reduce the costs of advertising, sales and distribution.

Purchases from the apartment and digital delivery can potentially pose the dangers for employees in the retail sector. These dangers are not spared either employed in banks, travel agencies and utilities sector. Regardless of the difficulties in implementing the sale as well as the relatively low initial yields on the funds invested, the development of the virtual purchasing process will continue.

CONCLUSION

E-commerce enables the improvement of supply chain coordination, that is, better planning and more precise forecasting, which contributes to the reduction of total costs in the supply chain. However, e-commerce requires additional costs such as hardware and software costs.

Growth of competitiveness of companies in the global market can not be imagined without efficient electronic data exchange (EDI) related to business-administrative documents and transactions in production, logistics and services to consumers.

Implementation of EDI stimulates the development of new relationships between manufacturers and distributors with customers, seriously transforms existing working methods and forms of cooperation, increases customer loyalty, restricts competition, accelerates the distribution of goods and raises the level of sales and after sales services to consumers. Also, the

implementation of scanning and computer support products as well as computer-based ordering systems allow for a faster and free flow of information and strengthening partnerships between channel members.

EDI and mentioned systems can not be implemented if business documents are not standardized. This is largely expressed in Serbia that needs to standardize transport and tracking documents and to join the international electronic business transfer system as well as ordering goods through computers at sales sites or in apartments of consumers.

References:

1. Kolarić B. „Application of E-Business in Modern Operation of Public Companies in Serbia“, International Journal of Business Administration, Vol. 2, No. 3; Sciedu Press, August 2011.
2. Satish P.S. „E-Commerce and E-Business“ - presentation, M.S Ramaiah School of Advanced Studies – Bangalore, 2010.
3. Stojković A., „Advertising And Promotion On The Internet“, Faculty of Economics, University of Niš, Serbia, 2012.
4. The Future of E-commerce: The Road to 2026 (Internet link:<http://www.criteo.com/media/4094>)

ДИНАМИКА РОССИЙСКОГО РЫНКА ФАКТОРИНГОВЫХ УСЛУГ

Максимчук Е.В., канд. экон. наук, доц.,
Астапова Я.А., студент
Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова

Факторинг – вид финансовых услуг специализированной компании или банка, при использовании которых поставщик продает товар покупателю, не требуя от него немедленной оплаты, а возмещает оборотные средства, получая оплату от специализированной факторинговой компании или банка, который впоследствии получает долг от покупателя товара.

В мировой практике выделяют следующие виды факторинговых операций:

- факторинг с финансированием и без финансирования;
- открытый и закрытый (конфиденциальный) факторинг;
- без права регресса и с правом регресса;
- внутренний и международный и т. д.

Отметим преимущества у факторинга для поставщиков и для покупателей товаров.

Для поставщиков:

- простой способ получения финансовых средств;
- минимум необходимых документов;
- отсутствие обеспечения;
- предоставление покупателям более гибких сроков оплаты товаров.

Для покупателей:

- возможность привлекать новых клиентов;
- поддержка основных поставщиков без риска возникновения дополнительных затрат.

Как правило, факторинговая компания готова оплатить до 90% суммы задолженности сразу. Остальные 10% за вычетом комиссии выплачиваются тогда, когда дебитор погасит свою задолженность. Размер комиссии зависит от длительности отсрочки платежа и риска неоплаты задолженности.

В России операции по факторингу регулируются главой 43 Гражданского кодекса РФ «Финансирование под уступку денежного требования».[1]

В 2016 году российский рынок факторинга вновь превысил 2 трлн рублей, показав восстановительный рост на 13%. Определенную роль в этом росте играет индивидуальная работа ведущих факторов с крупными клиентами. Также росту оборотов факторинга способствует общее восстановление и рост хозяйства [2], что привело к оживлению сделок в торговом сегменте российской экономики.

Согласно базовому прогнозу RAEX (Эксперт РА), в 2017 году факторинговый оборот увеличится на 7% в результате масштабных сделок в реальном секторе и роста проникновения факторинга в торговый сегмент за счет распространения EDI- технологий. Вместе с тем ожидаемое в 2017 году открытие системного доступа факторинга к сегменту госзаказа значительно повлияет на объемы рынка не ранее 2018 года.



Рисунок 1 – Динамика рынка факторинга России

Факторинг — более гибкий финансовый инструмент по сравнению с классическим кредитованием торговых организаций под залог товаров в обороте. В настоящих условиях ужесточения банками условий выдачи ссуд мелкооптовой и розничной торговле, факторинг для малого бизнеса

стал зачастую единственным инструментом финансирования, так как для него не требуется предоставления залога банку.

Совокупный оборот 18 участников российской Ассоциации факторинговых компаний, предоставивших данные, составил 1 трлн. 656 млрд. рублей, совокупный портфель на 31 декабря 2016 года достиг 257,8 млрд. рублей.

По сравнению с итогами 2015 года, совокупный оборот участников АФК вырос на 217 млрд. рублей (+15%), совокупный портфель снизился на 1%. При расчете не учитывались показатели факторов, вышедших из АФК в течение года.

Рынок факторинга обращается именно к крупным компаниям, имеющим большое количество клиентов.

Несколько фирм стабильно (год от года) занимают места в первой десятке-двадцатке в большинстве исследований:

- ООО «ВТБ Факторинг»;
- ПАО «Промсвязьбанк»;
- АО «АЛЬФА-БАНК»;
- ООО «Сбербанк Факторинг»

Наиболее приближенные к рынку ООО «Сбербанк Факторинг», ООО «ВТБ Факторинг» и АО «АЛЬФА-БАНК».

- «Сбербанк Факторинг» начал свою деятельность в декабре 2014 года. Факторинговые операции выполняются для предприятий всех отраслей экономики в сегменте малого, среднего и крупного бизнеса.

«Сбербанк Факторинг» является полноправным членом Ассоциации факторинговых компаний России, что позволяет Компании оказывать непосредственное влияние на деятельность Ассоциации и развитие рынка факторинга в России.[3]

- По итогам 2016 года Альфа-Банк вошел в тройку крупнейших российских факторов, согласно данным Ассоциации факторинговых компаний (АФК). Оборот по факторингу Альфа-Банка в 2016 году составил 158,635 миллиардов рублей, что соответствует доле рынка 9%.

Объем факторингового финансирования клиентов в Альфа-Банке за год составил 101,669 миллиардов рублей. В 2015 году факторингом в Альфе воспользовались 412 поставщиков, которые уступили банку 495 тысяч своих поставок в пользу 232 покупателей (дебиторов).[4]

Наибольшие обороты Альфа-Банк проводит с клиентами в Москве (56,2% общего оборота), Центральном (11,5%), Сибирском (10,9%) и Приволжском федеральных округах (7,6%).

- По итогам первого полугодия 2017 года объем портфеля компании ВТБ Факторинг достиг 99,3 млрд рублей. Наибольший рост портфеля наблюдался во втором квартале и составил более чем 45%. ВТБ Факторинг продолжает сохранять лидерство на российском рынке факторинга, занимая первую строчку в рейтинге участников Ассоциации факторинговых компаний (АФК).

ООО ВТБ Факторинг — дочерняя компания Банк ВТБ (ПАО) - предоставляет факторинговые услуги с 2009 года.[5]

По итогам 2016 года ВТБ Факторинг в пятый раз подряд был признан победителем в номинации «Лидер рынка факторинга» (RAEX). В 2016 году ВТБ Факторинг обслуживал 145 компаний из рейтинга ТОП-400 компаний Эксперт РА, факторинговый портфель составил более 90 млрд рублей, профинансировано более 720 000 поставок.

Таблица 1 – Оборот факторинговых компаний за 2016 год

Участник АФК	Оборот, млрд. руб.	Портфель на 31.12.2016, млрд. руб.
ВТБ Факторинг	437,10	90,20
Альфа-Банк	250,33	37,24
Сбербанк Факторинг	99,39	23,76
Промсвязьбанк/ПСФ	344,47	39,94
Итого	1655,5	257,6

Подытоживая приведенные данные, можно сделать вывод, что факторинг становится основным кредитным инструментом финансирования оборота средних и малых компаний торгового сектора российской экономики, что, безусловно, способствует развитию и расширению бизнеса разных уровней.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (в ред. 2017 года)
2. Актуальные проблемы и направления развития российской экономики и финансов (часть 1): монография/ С.М. Бухонова, Ю.И. Селиверстов, Е.В. Максимчук и др.; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. С.М. Бухоновой. - Белгород: Изд-во БГТУ, 2016.
3. <http://sberbank-factoring.ru>
4. <https://alfabank.ru>
5. <https://www.vtbf.ru>

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ МЕР ПОДДЕРЖКИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ И БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Максимчук Е.В., канд. экон. наук, доц.,

Плаксина Д.К.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Реальный сектор экономики является основным источником экономического роста и представляет собой подразделение национального хозяйства, в котором создаются материальные и нематериальные товары и услуги, которые удовлетворяют спрос населения и потребности предприятий и организаций (инвестиционные товары).

Таким образом, реальный сектор экономики – это основополагающий элемент экономической системы. Негативные тенденции роста данного сектора, невысокая конкурентоспособность и рассогласованность его интересов с финансовым сектором, значительно усложняет развитие экономики в целом. От эффективности работы реального сектора страновой экономики, от перспективы его роста и увеличения конкурентоспособности в значительной мере зависит экономическая и социальная стабильность, а от того, насколько рационально сформирован реальный сектор экономики и с какой эффективностью функционируют его субъекты, в значительной степени зависит возможность общего социально-экономического роста.

Необходимо отметить, что за период 2010–2016 гг. в нашей стране происходило постепенное снижение темпов экономического роста, увеличивались дисбалансы в сферах производства и потребления, падала инвестиционная активность производителей и усиливались физическое и моральное старение и несбалансированность технико-технологических характеристик основных фондов.

Текущее состояние российской экономики говорит о том, что реальный сектор не в полном объеме решает возложенные на него задачи, особенно в контексте обеспечения экономической безопасности, а также национальной безопасности в целом.

Исходя из этого, несмотря на ряд позитивных тенденций в развитии отраслей реального сектора экономики России в 2017 году, сохраняется структурная деформированность экономики, присутствует угроза

экономической безопасности – в основном из-за не восстановленной цикличности материального воспроизводства, работ и услуг.

Большинство экспертов отмечают [1], что для снижения уровня угроз экономической безопасности необходима диверсификация и развитие всех секторов экономики, также развитие ее инновационного потенциала. В соответствии с этим, правительством страны были установлены отраслевые приоритеты, такие как ракетно-космический комплекс; судостроение; электронная промышленность; атомная промышленность, в том числе атомная энергетика; транспортное, специальное, энергетическое машиностроение; автопром, металлургия, производство специальных сталей; деревообрабатывающая промышленность; оборонно-промышленный комплекс. В целях обеспечения поддержки государством быстрого развития перечисленных отраслей планируется использовать следующие инструменты: кредитование под государственные гарантии, объединение и реорганизация предприятий, взносы в уставный капитал. Также отметим, что реализация указанных выше приоритетов может встретить затруднения в случае, если особое значение не будет придано развитию национального станкостроения и его инструментальной подотрасли, без развития которого невозможно обеспечить независимое от зарубежных поставщиков создание собственной отечественной инновационной экономики [2].

Выделим среди перспективных направлений государственной поддержки реального сектора экономики страны, следующие:

1. Формирование современной национальной кредитно-финансовой системы, адекватной целям модернизации и развития российской экономики, в основу которой положено сочетание доступных кредитов и низких процентных ставок.

2. Поддержка национального бизнеса на основе комбинированного использования методов налогового и инвестиционного стимулирования

3. Поддержка российских экспортеров — единственных на сегодняшний день поставщиков валюты на внутренний рынок.

4. Развитие импортозамещения

По мнению экспертов, наиболее перспективными отраслями с точки зрения импортозамещения являются: станкостроение, где доля импорта составляет более 90 %, электронная промышленность (80-90%), легкая промышленность (70-90%), фармацевтическая, медицинская промышленность (70-80%), тяжелое машиностроение (60-80%), машиностроение для пищевой промышленности (60-80%). В этих и других отраслях импортозамещение возможно лишь при наличии

достаточных производственных мощностей и конкурентоспособных предприятий, способных предложить качественную продукцию по рыночным ценам. По оценкам Минпромторга, в случае успешно проведенной политики импортозамещения уровень импортозависимости отраслей промышленности можно снизить с 70-90 % до уровня 50-60 % [3].

Государственная поддержка импортозамещения может осуществляться через выделение средств в форме субсидирования и софинансирования исследований, а также в виде грантов и преференций при государственных закупках. Кроме того, с помощью таких косвенных мер стимулирования, как налоговые льготы, бюджетные гарантии, возможно добиться направления финансовых потоков в нужное импортозамещающее русло.

Необходимо также отметить государственную программу «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», которая содействует политике импортозамещения с помощью инвестирования в проекты. Программой также предусмотрен ряд механизмов поддержки, включая субсидирование отечественных товаропроизводителей, в том числе на НИОКР и техническое перевооружение. Субсидии могут предоставляться как на развитие инфраструктуры, модернизацию производств, так и на субсидирование процентных ставок по кредитам в рамках инвестиционных проектов. Подобная мера позволяет содействовать повышению экономической эффективности деятельности отечественных предприятий и создание качественно нового уровня современных импортозамещающих производств.

Еще одной мерой финансовой поддержки импортозамещения являются целевые займы предприятиям, реализующим проекты импортозамещения, которые выделяются правительством за счет средств федерального бюджета. В 2014 году был создан Фонд развития промышленности, который активно содействует процессам импортозамещения.

В рамках плана мероприятий по содействию импортозамещения в Белгородской области на 2015-2016 годы, утвержденного распоряжением Правительства области 26 января 2015 года № 50-рп, с 1 апреля начали реализовываться 86 инвестиционных проектов на общую сумму более 146,0 млрд рублей [4].

В сфере агропромышленного комплекса области реализуются 30 инвестиционных проектов по производству молока, овощей защищенного грунта, плодов и ягод, ферментированного соевого белка кормового назначения, проекты по строительству комбикормового

завода, завода по переработке подсолнечника, сои и рапса, строительству свиноводческих комплексов, мощностей по переработке сельскохозяйственных животных и производству мясопродуктов, общей стоимостью более 54,8 млрд рублей. В текущем году дополнительно планируется реализация 23 проектов общей стоимостью более 27,5 млрд рублей.

В промышленности реализуется 24 проекта в сфере машиностроения и производства оборудования, производства строительных материалов, лакокрасочной продукции, термобумаги, ювелирных изделий, лекарственных средств и ветеринарных препаратов. Общая стоимость реализуемых проектов более 55,8 млрд рублей. В стадии планирования 9 проектов стоимостью более 8,3 млрд рублей.

Ведущие позиции Белгородской области в производстве таких видов продукции, как свинины и мяса птицы, по оценкам экспертов, будут сохраняться ещё достаточно долго. Успехи нашего региона в их производстве впечатляют – производится почти по тонне свинины и мяса птицы на каждого жителя региона. Исходя из достижения таких объемов, мясной сектор региона переориентировал акценты на качество и идентификацию белгородской продукции на национальном мясном рынке. В частности, предприниматели области предлагает заменить аминокислоту, приобретаемую извне, на лизин – добавку, которая используется при современных интенсивных методах выращивания птицы и скота. Производство не будет иметь аналогов в стране. Для этого в регионе введен в эксплуатацию завод компании «Приосколье», где открыто производство лизина в масштабах потребности российского животноводства.

Кроме производства кормовых добавок наша область также развивает такие направления интенсивного сельского хозяйства как садоводство, тепличную подотрасль и аквакультуру. Акцент именно на этих направлениях развития хозяйства нашего региона выбран вследствие того, что они соответствуют логике импортозамещения, необходимость которого усилилась в настоящее время. В частности, регион поддерживает масштабный проект по выращиванию качественных яблок местных сортов, что позволит полностью отказаться от их импорта из других государств.

Безусловно, работа, связанная с импортозамещением требует немалых финансовых вложений. С 2014 по 2018 год белгородские власти планируют потратить на мероприятия по поддержке импортозамещения 74,2 млрд рублей. До 2018 года на эти деньги планируется реализовать 113 инвестиционных проектов. Изучены возможности для

экономического развития импортозамещения в будущем. Предполагается, что эти проекты позволят увеличить объем производства скота и птицы на 125,5 тыс. тонн, создать дополнительные и модернизировать существующие мощности по переработке мяса, добавить 285 тыс. тонн к мощностям по первичной обработке и хранению зерна, а также увеличить производство кормов более чем на 350 тыс. тонн. Кроме того, анонсируется запуск девяти проектов по выращиванию овощей закрытого грунта общей стоимостью более 25 млрд рублей и проектной мощностью 108,3 тыс. тонн. В рамках развития производства ягодных культур реализуют 28 проектов стоимостью 2,3 млрд рублей. В производство рыбы будет инвестировано 1,7 млрд рублей.

Подытоживая изложенный материал, отметим, что в условиях конкурентного рынка товаров и услуг появляется ряд особенностей, среди которых необходимость усиления взаимодействия экономических субъектов в рамках государственного и рыночного регулирования. В системе управления экономикой необходимо стремиться к оптимизации сочетания административных, экономических и социальных методов. В настоящее время общепризнано, что нерегулируемый рынок не решает основные проблемы развития экономики страны, в связи с чем необходимо совершенствование всей совокупности методов государственного воздействия и управления экономикой.

Список литературы:

1. Актуальные проблемы и направления развития российской экономики и финансов: монография/ С.М. Бухонова, Ю.И. Селиверстов, Е.В. Максимчук и др.; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. С.М. Бухоновой. - Белгород: Изд-во БГТУ, 2016.
2. Развитие реального сектора экономики в целях обеспечения экономической безопасности в России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.scienceforum.ru/2017/2595/30155>
3. Косякова И.В. Реальный сектор экономики России: стратегии управления, инвестиции и инновации / И.В. Косякова, Ю.И. Минина, В.Д. Белоусов – М.: Издательство «Перо», 2016.
4. Портал департамента экономического развития Белгородской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: derbo.ru

ADJUSTMENT CHALLENGES OF SERBIAN ORGANIZATIONS TO CHANGED MARKET COMPETITION CONDITIONS

Dr Vuk Miletić¹

*High School of Academic Studies "Dositej",
Belgrade*

Abstract: The paper will consider the problematics of global pressure as a consequence of growing competition and technological innovations which force many Serbian organizations to reconsider how to continue functioning on the market. The problems and challenges of a competitive struggle which lie ahead are explored using the analytic - descriptive method regarding the assumptions that need to be fulfilled and the activities that need to be undertaken for the purpose of growing one's own competitive abilities. At the same time, the quality of business management needs to be improved concerning the ability to join together the management, the leadership and the entrepreneurship, so the vitality of the business is secured by controlling the changes that generate the competitive advantage of a Serbian organization.

Key words: competitiveness, management, organization, market, performances.

Introduction

Growing international competition which is followed by unitarization processes is accelerating the growth of numerous interactive relationships and connections of each organization to its surroundings, changing the conditions on the market, which makes the organization's performance and functioning difficult. A new business ambience poses a challenge to Serbian organizations and makes it difficult to adjust to the existing conditions if they wish to survive and improve their competitive position on the market. The way a Serbian organization is conceived will determine its management competence, along with the dynamism of market conditions, which makes it necessary to constantly reevaluate one's goals and the way to achieve them.

Lack of innovation in the use of new technologies and the development of new products, high labor costs, insufficient awareness regarding market needs and weak productivity still cause a significant deficit in Serbia's foreign trade. So, increasing productivity and competitiveness of a company have to

¹ vuk.miletic88@gmail.com

become the most important course of further development, together with modern education on the topic of new technological possibilities, in order to allow growth potentials to come to the fore and to achieve maximum performances.

1. The problems and necessity of the adjustment of Serbian organizations to the altered competitive conditions on the market

The IT era suggests that the development of the competitiveness of Serbian companies must begin on the domestic market, where they are exposed to surges of global market leaders. The comparison with the competition must start on the domestic market so as to recognize the apparent position of domestic organizations and to define an action plan to overcome the competitiveness gap.

A key issue with insufficient market success of Serbian organizations is a low level of work productivity, together with an inadequate price - quality ratio of products/services. Temporarily, the problem of unsatisfactory competitiveness of Serbian companies can be solved by applying the process of reengineering, and a long-term solution would be to implement the concept of quality management systems, [Oakland, 2005] by creating integrated management systems [Turban, et. al. 2003, p. 312] and finally by transferring to a business model completely based on the leadership approach.

Different organizations can create competitive advantage by utilizing many sources. One would only need to understand that competitive advantages are relative, and not absolute. As Drucker points out, the core of every organization is marketing and innovation [Drucker, 2003] regarding the provision of economic satisfaction. Thus, it is not enough for a Serbian organization to offer a product or service to the market. It has to offer a better product and service than its rivals. The most productive innovation, [Cvetanović, Novaković, 2015, p. 17] is in fact a different product that creates a new possibility for need satisfaction and not just advancement.

In this context, the most common issues that are found in the Serbian business ambiance regarding market development are: [Miletić, 2016, p. 140]

- failure to adopt marketing logic and inadequate interpretation of marketing,
- failure to understand the integral marketing concept,
- inadequate treatment of investment in market development,
- sluggishness in adopting new management trends, methods and techniques,
- problems in organizational structure.

Thusly, marketing [Kotler, Wong, Saunders, Armstrong, 2007] needs to be interpreted as business philosophy which unites, regulates work and directs the organization's activity towards the identification and anticipation and satisfaction of the clients' needs and demands.

Faced with challenges of adjustment to market conditions as well as with clients' and other affinity groups' demands, a need for business process organization and management system integration is perceptible (*Integrated Management System - IMS*) [Adelsberger, 2014, p. 48] with the purpose of improving business performance and a gradual realization of competitive advantage. Clearly, without a realized and maintained integrated management system, Serbian organizations cannot survive. Such a system is also one of the most serious ways to achieve competitive ability in an international environment, especially because it enables the reduction of the time necessary to reach elements of business excellence, which creates the conditions for organizations coming from less developed/transitioning countries such as Serbia to create a business system that will enable them a successful presence on the market by following the demands of international ISO standards.

It should be stated that small and medium Serbian companies still do not apply the quality management system sufficiently, and this further affects their competitiveness both on the domestic and on the international market. The reality of the international market and the business setting makes the managers of Serbian companies understand the necessity and become more and more interested in investing in the implementation of ISO 9000:2000. However, they are quite late since the competition is robust and it has established itself on the market, so it is challenging to find one's 'niche'.

What is more, a developed international market cannot be the stimulator in the transitional ambiance of the Serbian economy before it gains trust in new decision-makers. If and when foreign investors, through direct investment, increase the impulse coming from the domestic market on which they have established themselves as new and independent agents, it would be unlikely to expect any significant effects since foreign investors are competitors to the domestic ones, still under-qualified and insufficiently competitive. If that is so, not only would they not increase the overall impulse of the Serbian market, but they could also lead to its reduction by suppressing domestic organizations as investors (which is already happening - e.g. Ikea). So, the matter of organizational growth in Serbia [Božilović, Miletić, 2014, p. 47-49] remains unsolved.

2. Assumptions for strengthening competitive abilities of Serbian organizations

A successful conducting of business of Serbian organizations both on the domestic and on the international market entails a fulfillment of certain assumptions. The starting assumption of each organization is adequately directing it towards a precisely defined and attainable goal. The goal is always to achieve a sufficient, sustainable competitive advantage which will enable the organization to fulfill its purpose. Selecting the goal must be based on available resources and the existing competition.

When assessing the competitive abilities of Serbian organizations, one also needs to consider other indicators, such as: (Miletić, 2016, p. 141)

- the work force and its competence,
- the relationship with the authorities (institutional support),
- available energies, raw materials (resources) etc.

Moreover, knowledge and innovation processes must be identified both in the activities and in the organization, as both complementary and competitive responsibilities.

Identifying a set of events in the future can be an advantage on which a competitive dominance can be established. New products and technologies should be the support to organizations and their management in defining development options, which would enable a unity of the concentration of capacity, the means and the personnel, which is a precondition to creating new quality towards the environment. Networks and alliances must become more meaningful when stepping onto the foreign market.

With appropriate reconstruction and transformation of the business setting, it would be possible to increase the efficiency of the existing production potential of domestic organizations by introducing new technologies and through creating new products. Including the option of comparative advantage in the management of certain resources would contribute towards forming a new model of competitiveness. A reorientation of the managerial/ leadership pattern towards variety and a change in the production scale must come to the fore in the organizational form and in the development of a new constitution of competitive relationships among companies in Serbia.

Because of a poor and unexpected level of competitive advancement of Serbian companies, it is also necessary to redesign the dynamics of cultural values which are the cornerstones of the reconstructing strategy. It is clear that few organizations face the need to conduct a significant internal change without considerable influence coming from the environment and which affects the organization itself. [Miletić, et al. 2013, p. 167]

Thus, the transfer of goods and services from Serbian organizations to the foreign market would appear as a definite competitive assumption. It cannot be denied that, in this way, the market is not only expanded from the position

of spatial dimensions of these organizations, but additional bases for their further growth are also created, along with creating additional assumptions for the leading role in the sector and on the domestic market. Affirmation on the foreign market expands the scope of market participants of Serbian organizations, acknowledging their value and aptness for international competitiveness. [9] A high level of organization performance (Armstrong, 2006) must be the result of appropriate performance and an effective use of necessary knowledge, skills and competence.

Conclusion

A noticeable lag behind the developed world and non-competitiveness of Serbian organizations on the foreign market are ample reasons for change. If their success is measured by the value of output placement in the function of time, then the characteristics and the quality of the output are not good, and this makes competitiveness subpar as well. The reasons for their acceptance, together with dynamic reverse action, are to be found in their environment and in themselves. In an environment dominated by change, Serbia must complete the transition process and start heading towards growth and development. Investing in knowledge and creativity is the most lucrative investment in the social capital. The first step towards the advancement of the competitiveness of Serbian companies is to understand all the forces that shape it, and, above all, product quality that is becoming an absolute requirement to satisfy consumer needs.

References:

1. Adelsberger, Z. R., Integracija sistema upravljanja prema aneksu SL, Kvalitet, Beograd, br. 1-2, (2014).
2. Amstrong, M., Performance Management, Key Strategies and Practical Guidelines, 3th edition, Kogan Page, London and Philedelphia, (2006).
3. Božilović, S. & V. Miletić, Strategije održivog poslovnog rasta preduzeća u uslovima krize, Ekonomika, Niš, vol. 56, br. 3., (2014).
4. Miletić, V. et. al., Strategija unapređenja konkurentnosti preduzeća, Ekonomika, Niš, vol. 56, br. 4, (2013).
5. Drucker, P. Moj pogled na menadžment, Adižes, Novi Sad, (2003).
6. Kotler, F., Vong, V. Sonders, G. Armstrong, Principi marketinga, Mate, Beograd, (2007).
7. Miletić, V., „Liderski koncept poslovanja - funkcija kreiranja organizacije visokih performansi”, DD, Univerzitet “Union - Nikola Tesla”, Beograd, (2016).

8. Oakland, J., Total Quality Management, Gower Handbook of Quality Management, edit. Denis Lock, Gower Press, London, Lock, Gower Press, London, (2005).
9. Turban, E., E. McLean, & J. Wetherbe, Informaciona tehnologija za menadžment: transformisanje poslovanja u digitalnu ekonomiju, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, (2003).
10. Cvetanović, S. & I. Novaković, Inovativnost i održiva konkurentnost, Filozofski fakultet, Niš, (2015).
11. UNCTAD: External Trade of LDS - Development and Science, Vol. 1, 2016.

ОЦЕНКА РЫНОЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА ИННОВАЦИОННОГО ТОВАРА

Овчарова Н.В., техник

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Необходимо понимать, что инновационный процесс может быть рассмотрен в широком и узком смысле. В узком смысле инновационный процесс-это процесс собственно внедрения новшества без рассмотрения процедуры его создания. В широком смысле инновационный процесс включает научный процесс как первоначальную стадию разработки нововведения.

Между двумя этими аспектами рассмотрения структуры инновационного процесса можно расположить несколько промежуточных форм, в которых к внедрению добавляются отдельные стадии научного процесса. Многообразие форм инновационных процессов связано с тем, что потенциал инноваций может возникнуть на любой стадии научного процесса. Причем вероятность инноваций на каждой стадии связана с технологическими особенностями конкретного предприятия разрабатывающего инновации.

Успех предприятия зависит не только от исключительно удачной рыночной конъюнктуры, но, во все большей степени, от своевременной и объективной оценки и освоения инновационного предприятия, а так же нового производимого товара.

Коммерциализация инноваций обуславливает необходимость применения маркетинговых способов, а также инструментов. Поэтому вопросы, связанные с разработкой инноваций и создания механизмов внедрения с целью повышения потенциала и конкурентоспособности нового товара, а также предприятия в целом, приобретает особую актуальность на современном этапе экономического развития.

Для повышения шансов коммерческой успешности нового вида продукта (еще до ввода его на рынок) на стадии разработки должно проходить интенсивное тестирование и исследования. Предположительно это могут быть следующие направления:

- для проверки концепции нового вида продукта проводят концептуальное тестирование;

- для проверки плана ввода нового вида продукта на рынок и реакции на него потребителей проводится пробный маркетинг (тестирование рынка).

Для управления процессом инноваций и их коммерциализации нами предлагается понятие рыночного потенциала продукта. Для его раскрытия оттолкнемся от термина инновационный потенциал.

В условиях становления инновационной экономики основными факторами социально-экономического развития являются научно-технический прогресс, широкое распространение и использование инноваций, повышение роли и масштабов освоения интеллектуальной собственности. Для управления процессом инноваций и их коммерциализации нами предлагается понятие рыночного потенциала продукта. Для его раскрытия оттолкнемся от термина инновационный потенциал.

Современная экономическая теория и практика широко применяет понятие инновационного потенциала, а также проводился целый ряд самостоятельных исследований, которые посвящены анализу разнообразных подходов к оценке этой категории в экономике, при этом вопросы управления и развития инновационным потенциалом различных экономических систем в отечественной литературе имеют весьма неоднозначную трактовку. [1]

Для оценки потенциала предлагается соответствующая система показателей, а для его реализации необходимы:

- разработка системы модулей изменений, отражающих действительные сдвиги в инновационном потенциале;
- разделение инновационных проблем на перспективные и текущие задачи на предприятии;
- разработка системы взаимодействия персонала при решении текущих и инновационных задач;
- разработка системы информации об управлении внедрением и его эффективности на разных стадиях жизненного цикла инноваций;
- формирование системы показателей инновационной деятельности.

Согласно существующему подходу, инновационный потенциал представляет собой способность различных отраслей народного хозяйства к производству наукоемкой продукции, которая отвечает требованиям мирового рынка. Поэтому инновационный потенциал тесно связан с конкретным уровнем экономики – народному хозяйству

Основным ориентиром при создании инноваций является рынок. В инновационных организациях поощряется выдвижение идей, но они со

временем должны приобрести очертания конечной продукции, и возникает необходимость рыночной оценки реальности каждой идеи. Наряду с потенциалом, можно выделить еще одну составляющую инновационного потенциала, отражающую связь с рынком, востребованность новации на рынке, уровнем рыночного потенциала инновации. Рассмотрим схему перехода инновационного потенциала фирмы в рыночный инновационный потенциал.[2]

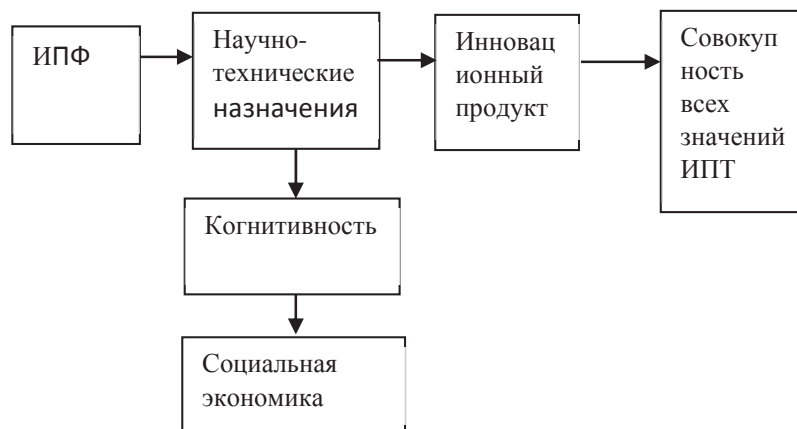


Рисунок 1 – Переход инновационного потенциала фирмы в инновационный потенциал товара

Формула для расчета ИПТ;

$$\text{ИПТ} = \text{Тех} + \text{Ког} + \text{Эсоц}$$

$$1) \text{Тех} = \text{Тб} / \text{Ср.пр.}$$

Тб-технологическая база

Ср.пр.-средства производства

$$2) \text{Ког} = \text{Кви} - \text{Кои}$$

Кви-кол-во внедренных инноваций

Кои-кол-во оставшихся инноваций

$$3) \text{Эсоц.} = \text{Фр} / \text{Пи}$$

Фр-финансовые ресурсы

Пи-производительность инноваций

Поэтому при выходе инновации на рынок она должна обладать ИПТ (инновационный потенциал товара), но также РПИТ (рыночный потенциал инновационного товара).. Что же такое РПИТ (рыночный потенциал инновационного товара)? и чем он отличается от ИПТ (инновационный потенциал товара)? РПИТ (рыночный потенциал инновационного товара) играет важную роль при выходе товара на рынок, так как включает в себя все составляющие для конкурентоспособности товара, а также для коммерциализации этого товара. РПИТ (рыночный потенциал инновационного товара) складывается из следующих составляющих (рис.1).



Рисунок 2 – Составляющие рыночного потенциала инновационного товара

На сегодняшний день рынок товаров и услуг заполнен и поэтому новый товар, а именно инновационный, должен обладать достаточным РПИТ (рыночный потенциал инновационного товара). Обладая РПИТ (рыночный потенциал инновационного товара), он может реализовать себя, а в дальнейшем и коммерциализировать на рынке. При изучении РПИТ (рыночный потенциал инновационного товара) немало важную роль играют совокупность отношений к РПИТ (рыночный потенциал инновационного товара) в основе исследования рынка и потребителей.[3]

Список литературы:

1. Ляшин А. Стратегии коммерциализации инноваций — мост между инноватором и бизнесом [Электронный ресурс] // Экономика и жизнь. 2011, №36.356 с.
2. Мухопад В.И. Коммерциализация интеллектуальной собственности. М.: Магистр, 2010. 511с.
3. Язданифард Р. Социальные медиа - маркетинг: преимущества и недостатки/Р Язданифар, Надража.Р//ResearchGate. сентябрь 2013. 1-11с.

ИНСТРУМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОЛОГО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ

Перов Г.О., д-р соц. наук, проф.,

*Ростовский государственный экономический
университет (РИНХ)*

Проскура Д.В., аспирант

Северо-Кавказский научный центр высшей школы

Начатое с 1993 г. массовое закрытие особо убыточных и нерентабельных шахт и разрезов коренным образом меняет характер техногенной нагрузки на окружающую среду в угледобывающих регионах. С одной стороны, прекращается отчуждение земли под породные отвалы, подработка поверхности, выбросы угольной пыли и метана в атмосферу с отработанных шахтным воздухом, снижается загрязнение атмосферы от породных отвалов и котельных, водных ресурсов от водоотливных систем, уменьшается антропогенная нагрузка. Особо сложные экологические проблемы возникли в связи с изменением гидрологических режимов в зонах влияния ликвидируемых предприятий. Происходит подтопление территорий, особенно подработанных участков, загрязнение водозаборов и водоемов.

Большинство отрицательных экологических явлений на ликвидируемых предприятиях проявляют себя не сразу, а спустя месяцы и годы после прекращения работы на них. Поэтому важно заранее предусмотреть их возможность, с тем чтобы в проектах ликвидации принять меры по нормализации экологической обстановки и включить в сметы соответствующие затраты.

Однако на многих предприятиях возникают непредсказуемые явления, требующие дополнительных научно-исследовательских и проектных проработок и, соответственно, затрат. Поэтому научное изучение экологических проблем, разработка нормативно-правовых и технических документов по этим проблемам с самого начала реформирования отрасли и по настоящее время являются важнейшей задачей научно-технического обеспечения реструктуризации угольной промышленности.

В настоящее время научно-исследовательские работы по экологическим аспектам ликвидации шахт и разрезов продолжаются в следующих направлениях:

- борьба с водой (предотвращение прорывов воды в действующие шахты из ликвидированных, подтопления поверхности загрязнения

питьевых водисточников;

- очистка загрязненных шахтных вод, использование шахтных вод для населения и производственных нужд);
- предупреждение загрязнения атмосферы (недопущение загазования жилых, общественных и производственных зданий, загрязнения метаном атмосферы, тушение породных отвалов и их рекультивация);
- предупреждение и ликвидация отрицательных последствий от поземных пожаров;
- предупреждение и ликвидация отрицательных геомеханических последствий (сдвигание земной поверхности, защита объектов на поверхности, борьба с провалами);
- оценка запасов угля ликвидируемых угольных предприятий;
- рекультивация нарушенных земель и засыпка провалов на поверхности; нормативно-правовое и техническое обеспечение предупреждения и устранения отрицательных экологических последствий яри ликвидации, шахт и разрезов;
- комплексные исследования экологической обстановки в угледобывающих регионах, в зонах влияния ликвидируемых предприятий.

К сожалению, в отличие от других угледобывающих регионов реструктуризация угольной отрасли в Ростовской области свелась к массовому закрытию действующих шахт без технического перевооружения перспективных предприятий и строительства шахт нового технического уровня.

Разработка и реализация эколого-экономической политики в сфере как регионального, так и городского хозяйства угольных территорий должна базироваться на следующих принципах:

- учет экологической составляющей, как важнейшего элемента, влияющего на экономическое развитие всех подсистем городского хозяйства;
- систематический сбор, анализ и обобщение информации о состоянии окружающей природной среды;
- изучение экономических аспектов, позволяющих четко обозначить мероприятия по защите региона и городов от вредных выбросов;
- выбор оптимальных решений по критериям эколого-экономической эффективности;
- разработка перспективных программ и механизмов для осуществления выбранной стратегии;

- рассмотрение и угледобывающего региона и шахтерского города как целостной, динамической системы.

Опыт реструктуризации угольной отрасли свидетельствует, что с прекращением производственной деятельности угольных шахт и разрезов прекращает свое действие в регионах целый ряд техногенных факторов на окружающую природную среду:

- валовые выбросы загрязняющих веществ в атмосферу с вентиляционными потоками, технологическими процессами добычи, транспортировки и хранения угля, сжиганием топлива в производственных котельных, размещением вскрышных и вмещающих пород во внешних и внутренних отвалах;

- откачка на дневную поверхность и сброс производственных сточных вод в водные объекты;

- изъятие из землепользования продуктивных земель и их деградация;

- размещение отходов производства в границах горного отвода и их негативное влияние на прилегающую территорию;

- другие факторы техногенного воздействия.

В то же время, крупные, экологически неблагоприятные последствия многолетней промышленной деятельности также нарастают: сохраняются нарушенные, загрязненные и деградированные земли, остаются различного рода накопители твердых и жидких отходов производства, происходит самоизлив на дневную поверхность загрязненных шахтных вод и др. Все это требует разработки и реализации дополнительных мероприятий по их устранению на стадии ликвидации предприятий и носит высокочатратный характер.

• Результаты экологически ориентированных инвестиций, вкладываемых в хозяйственную деятельность и направленных на снижение и ликвидацию отрицательного антропогенного воздействия на окружающую среду, на сохранение, улучшение и рациональное использование природноресурсного потенциала территорий проявляется на трех уровнях: экологическом (повышение качества ресурсопотребления); социально – экономическом (повышение уровня и качества жизни населения, экономия или предотвращение потерь природных ресурсов живого и вещественного труда в производственной и непроизводственных сферах народного хозяйства, а также в сфере личного потребления); политическом (уменьшение степени политической зависимости страны от импорта ресурсов и возможность использования международных договоренностей для активации торговыми квотами, экологически ориентированной продукцией). При этом особенность природоохранных

инвестиций в значительной мере состоит в компенсации отсутствия положительных прямых экономических эффектов сопутствующими социальными, экологическими и политическими эффектами.

- Понятие «экологоориентированный инвестиционный процесс» связанное с обоснованием экономически целесообразных масштабов и очередности вложений в природоохранные мероприятия при реконструкции и модернизации действующих мероприятий должно учитывать характер распределения капитальных вложений между одноцелевыми природоохранными мероприятиями, а также обоснование новых технологических решений в области ликвидации загрязнения. Можно выделить следующие стадии эколого–ориентированного инвестиционного процесса (1- мотивация экологически ориентированной инвестиционной деятельности; 2 - прогнозирование и программирование природоохранных инвестиций; 3- обоснование целесообразности экологических инвестиций; 4- страхование природоохранных инвестиций; 5-государственное регулирование экологически ориентированного инвестиционного процесса; 6- реализация индикативного планирования с учетом ресурсно–экологической емкости территории; 7- финансирование; 8- проектирование; 9- обеспечение объекта материально – техническими ресурсами; 10- освоение инвестиций).

При этом формирование экологически ориентированного инвестиционного механизма должно взаимоувязываться и осуществляться параллельно с разработкой других экономических механизмов.

- Для развития предпринимательства, ориентированного на оздоровление экологической обстановки, необходимо помимо финансовых и правовых льгот, которые предусмотрены для малого бизнеса независимо от характера его деятельности, предприятиям, способствующим оздоровлению природной среды предоставить льготное налогообложение вплоть до полного освобождения от муниципальных налогов. Только при такой поддержке малые и средние предприятия, часто работающие в неблагоприятных производственных условиях (низкокачественное сырье, плохие транспортные связи и т.п.), смогут достичь рентабельности продукции, достаточной для того, чтобы привлекать потенциальных предпринимателей. Наряду с этим, следует создавать региональные фонды поддержки предпринимательства, которые должны обеспечивать льготное кредитование и безвозвратное субсидирование строительства и реконструкции таких предприятий, в частности и за счет поступлений в виде штрафных платежей за экологические нарушения, а также добровольных взносов предприятий,

общественных организаций, местных органов власти, заинтересованных в экологической чистоте среды обитания. Помимо финансовых льгот, непременным условием широкого привлечения предпринимательства к природоохранной деятельности является создание в регионе экологического информационного центра, располагающего подробными сведениями об экологически неблагополучных объектах и возможных профилях промышленных предприятий, обеспечивающих оздоровление окружающей среды.

• Наиболее существенно воздействует на окружающую среду в традиционно угледобывающем регионе после прекращения в результате реструктуризации деятельности многих шахт такие факторы как: откачка на земную поверхность и сброс производственных сточных вод; изъятие из землепользования продуктивных земель и их деградация; валовые выбросы загрязняющих веществ в атмосферу с вентиляционными потоками, а также технологическими процессами добычи, транспортировки и хранения угля, сжиганием топлива в производственных котельных; размещение отходов производства в границах горного отвода и их негативное влияние на прилегающую территорию. Такое сегментирование негативных факторов позволяет более четко формулировать основы организационно – экономического механизма снижения их последствий, определить приемы и процедуры формирования, поддерживаемых государственным финансированием мероприятий, для реализации эколого–экономической политики в том или ином угледобывающем регионе с учетом динамики эколого–экономической ситуации в нем в постреструктуризационный период. Государственное вмешательство и поддержка необходимы и для исправления ситуации, к примеру, в Восточном Донбассе, связанной с неэффективным выбором потенциальных инвесторов и неудовлетворительной деятельностью нового менеджмента новых угольных компаний.

Список литературы:

1. Перов Г.О., Цветкова С.Н. Угледобывающий регион в условиях снижения депрессивности: рынок труда и перспективные стратегии экономического развития: Монография / под общ. ред. д.э.н. С.Г. Тяглова. – Шахты: ГОУ ВПО «ЮРГУЭС», 2009. 243 с.
2. Перов Г.О. Трудовые ресурсы угледобывающего региона: особенности проблем самозанятости // Управленец, №11-12, 2010, Уральский гос. экон. ун-т, С.59-60.
3. Перов Г.О. Инновационные подходы в управлении социально-экономическим развитием российских регионов // Социально-

- гуманитарные проблемы современной науки и пути их решения: Материалы V Всероссийской научной конференции, Челябинск, 2013. С.88-91.
4. Форсайт: взгляд в будущее постдепрессивного региона: монография/ С.Н. Цветкова, Г.О. Перов, М.И. Щаблыкин и др.; Донской гос. техн. ун-т. Ростов-на-Дону: ДГТУ, 2016. – 168 с.
 5. Перов Г.О., Проскура Д.В. Экологический мониторинг как новый институт природоохранной деятельности в угледобывающей отрасли // Актуальные вопросы развития современного общества. Материалы II-й Международной научно-практической конференции. (20 апреля 2012 г.), в 2-х томах, Т.2.: Юго-Западный государственный университет, - Курск, 2012.
 6. Перов Г.О., Проскура Д.В. Опыт самоорганизации экологических движений и их влияние на инновационно-экологическую политику // Процессы самоорганизации в современном обществе. Материалы XIV Региональной научно-практической конференции. (15 марта 2013 г.), Волгодонск, 2013, с.102-105.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И РАЗРАБОТКИ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ В ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА

Петимко А.М., канд. экон. наук, доц.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Рекламная кампания представляет собой поток определенной информации от продавца к покупателю. Зарубежный и отечественный опыт в области рекламы показывает, что комплексное и последовательное проведение рекламных мероприятий, разработанных с учётом маркетинговой стратегии, даёт значительно больший эффект, чем отдельные, не связанные между собой общей целью и разобщённые во времени.

Эффективность рекламных кампаний достигается также за счёт широкого использования массовых средств рекламы, одни из которых дополняют и усиливают действие других.

Рекламные мероприятия в РК должны иметь одну форму, одну гамму цветов и, в конечном итоге, составлять вместе единое целое.

В настоящее время, по мнению западных специалистов, конкуренция товаров переросла в конкуренцию брэндов. Брэндинг представляет собой совместную творческую работу рекламодателей. Цели проведения РК могут быть самыми разнообразными: внедрение на рынок новых товаров, услуг; стимулирование сбыта товаров или увеличение объёма реализации услуг; переключение спроса с одних товаров (услуг) на другие; обеспечение стабильности представлений у покупателей и партнёров о товаре или предприятии (фирме)[2].

Продолжительность рекламной кампании зависит от поставленной цели, особенностей объекта рекламирования, масштабов кампании. Рекламные кампании отличаются разнообразием по многим признакам. Например, по интенсивности воздействия рекламные кампании бывают: ровные; нарастающие; нисходящие.

Остановимся подробнее на видах рекламных кампаний по интенсивности воздействия. Ровная рекламная кампания предусматривает равномерное распределение рекламных мероприятий во времени, т.е. чередование через равные интервалы одинаковых объёмов трансляции по радио, на телевидении, одинаковые размеры публикаций в средствах массовой информации. Например, радиореклама - еженедельно в определенный день и час. Этот тип рекламных кампаний

используется при достаточно высокой известности рекламодателя, при напоминающей рекламе.

Планирование рекламной кампании разбивается на следующие этапы: определение целей рекламной кампании туристического продукта; разработка рекламной идеи и стратегии рекламной кампании турфирмы; исследование туристского рынка; разработка бюджета рекламной кампании; выбор средств и графика распространения/проведения рекламной информации; составление медиаплана рекламной кампании; оценка эффективности рекламной кампании.

К сожалению, многие работники туристических компаний плохо представляют себе, в чем состоят конкретные задачи и цели их рекламных планов. Назначение своей рекламы они весьма туманно определяют как «выделение имени фирмы среди прочих» или «снабжение боеприпасами торговых подразделений». Такие формулировки есть не что иное, как способ защитить свои программы от проверки их эффективности. Кроме того, они способствуют созданию общего мнения о том, что большие средства, отпущенные на рекламу, оказываются истраченными «впустую».

Цели рекламы туристического продукта должны быть как можно более конкретными, но чтобы сделать их такими, необходимо понять, что может реклама. Простой способ достичь понимания возможностей рекламы - представить рекламу в виде пирамиды

До введения на рынок нового товара перспективные покупатели живут в полном неведении о существовании товара. Следовательно, первая задача рекламы - заложить фундамент пирамиды путем ознакомления некоторой части неосведомленных покупателей с товарами или услугами.

Рассмотрим все этапы рекламной кампании подробнее.

1. Определение целей рекламной кампании.

Следующая задача, или другой уровень пирамиды, - увеличение информации, то есть достижение такой ситуации, когда определенный процент группы, составляющий основание пирамиды, не только будет знать о существовании товара, но и о его назначении и, возможно, о некоторых его свойствах.

Далее реклама должна сообщить достаточную информацию о товаре и его свойствах, чтобы убедить определенное число людей в его ценности. Это есть уровень убежденности.

2. Рекламная идея и стратегия как основы рекламной кампании.

Для того, чтобы обеспечить эффективное достижение целей рекламной кампании, необходимо провести маркетинговые исследования в рекламе и разработать рекламную идею.

Работа над результатами исследований находит как раз свою конкретизацию в рекламной идее и стратегии.

3. Исследование туристического рынка.

Для успешной интерпретации качеств туристического продукта, способных удовлетворять запросы с точки зрения нужд и потребностей покупателей, рекламодатель должен располагать по возможности полным представлением о потребителе и самом продукте, а также о структуре рынка. Именно поэтому исследования в рекламе ведутся в трех основных направлениях: изучение потребителей; анализ товара; анализ рынка.

Исследования играют роль основного рабочего инструмента в создании эффективной рекламы. Однако следует помнить, что исследования всего лишь дополняют, а не заменяют собой творческих способностей и высокого профессионализма руководителей рабочих групп, текстостиков, художников и т.д., усилиями которых рождаются успешные рекламные компании.

4. Разработка бюджета рекламной кампании.

При разработке стратегии рекламной кампании необходимо не забывать не только о ее целях и рекламной идее, но также и о возможностях в области финансирования рекламной кампании, т.е. разработки рекламного бюджета.

Фирма должна рационально использовать свои финансы для рекламной кампании и для этого фирма принимает решение о величине рекламного бюджета.

Часто современный предприниматель не может четко ответить на вопрос о том, на что стоит ориентироваться при оценке бюджета рекламной кампании организации.

Кратко можно ответить следующим образом:

1. Средства, используемые для формирования рекламного бюджета компании, должны быть более или менее свободными. Нельзя, например, залезать в оборотные средства.

2. С другой стороны, слишком малый бюджет рекламной кампании предприятия также недопустим. Понятно, что фирмы-конкуренты не дремлют.

3. Нужно иметь необходимые мощности для удовлетворения спроса, вызванного рекламной деятельностью. Если потенциальный клиент наталкивается на отсутствие возможности приобрести

рекламируемый товар или услугу, эффективность рекламной кампании организации падает. И чем больше таких клиентов, тем ниже эффективность рекламы. В этом случае какую-то часть бюджета рекламной кампании предприятия (а, может быть, и весь рекламный бюджет компании) лучше потратить на устранение отсутствия такой возможности.

Стоит отметить, что на данный момент существуют некоторые особенности методов расчета рекламного бюджета. Практически все методы рассчитаны на крупных рекламодателей. Практически ни один из методов не дает ответа на вопрос - по каким СМИ и в каком количестве внутри этих СМИ распределять рекламный бюджет. То есть априори считается, что главное - это «сколько» потратить, а не каким образом это «сколько» распределить.

По принципу расчета рекламного бюджета все методы можно свести к нескольким основным. В них объем рекламного бюджета рассчитывается: зависимости от величины оборота фирмы; в зависимости от объемов рекламных бюджетов фирм-конкурентов; исходя из средств, оставшихся после распределения на все остальные нужды; исходя из критерия оптимальности затрат на рекламу.

По завершении разработки рекламного бюджета стоит обратить внимание на выбор средств и графики распространения рекламной информации. Для этого рекламодателю необходимо решить, насколько часто она должна появляться, выбрать основные средства ее распространения в зависимости от их стоимости и т.д. На этапе разработки рекламного обращения следует учитывать такие данные, как широта охвата, частота появления, сила воздействия, устойчивость и заполненность.

Конечным результатом подготовки рекламной кампании является составление плана ее проведения и окончательной сметы расходов. При этом необходимо полученную сумму расходов сравнить с той суммой, которую выделил рекламодатель на проведение рекламной кампании.

По правилам, медиаплан составляется на основе данных социологических исследований о медиапредпочтениях (частоте просмотра ТВ, прослушивания радиопрограмм, сведениях о популярности различных изданий) различных групп населения. При этом точность и конкретность плана должна быть такой, чтобы заказ рекламы был возможен не только в агентстве, его разработавшем, но и в любом другом без запросов дополнительной информации.

Тема эффективности рекламы неизбежно возникает в любом сообществе рекламодателей или рекламистов. Подсчитать абсолютную

экономическую эффективность отдельных рекламных акций или кампаний в целом можно лишь косвенно из-за множества не поддающихся учету рыночных факторов. Невозможно, например, провести грань между эффективностью рекламы и результатами контактов потребителей с другими людьми, особенностей сезонных продаж или случайно возникших обстоятельств, таких, например, как изменение цен или разорение конкурента.

Эффективность рекламы рынка туризма можно оценить её эффектом по отношению к затратам. Под влиянием рекламы изменяются следующие параметры: количество новых покупателей; количество всех покупателей; количество счетов; сумма продаж или объём продаж; сумма покупок для торговых фирм [1].

Но этот способ нельзя считать полностью достоверным, так как остается совершенно неизвестным, что повлияло на реализацию и доходы – реклама или другие рыночные факторы, и на сколько разумно потрачен рекламный бюджет.

В зависимости от величины фирмы и наличия свободного времени и средств у директора, маркетолога или рекламиста туристической фирмы, можно выбрать любой из способов измерения эффективности рекламы. Какой бы из способов ни был выбран, следует помнить, что идеально-эффективной рекламы не существует, но к идеальности необходимо стремиться.

Не следует забывать, что различают экономическую эффективность рекламы и эффективность психологического воздействия отдельных средств рекламы на сознание потребителя (привлечение внимания к рекламе, фиксация в памяти и т. п.). Причем психологическое воздействие наиболее результативно, если оно приводит потенциальных покупателей к совершению покупки. Таким образом, экономическая эффективность рекламы в туристическом деле и в бизнесе в целом зависит от степени ее психологического воздействия на человека.

Список литературы:

1. Егорова О.В. Анализ методов оценки эффективности рекламной кампании / О.В. Егорова // Сборник избранных научных трудов IV Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум». Москва, 2012, март
2. Петимко А.М. Управление репутацией в системе менеджмента в организации / А.М. Петимко, Е.Д. Щетинина // Сборник избранных научных трудов областной научно-практической конференции «Белгородская область: прошлое, настоящее и будущее» (в рамках областной программы «Вузовская наука»), Белгород, 2011, дек.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Пономарева Т.Н., канд., экон., наук, доц.

Шеханин А.С., магистрант

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В современном мире эффективное использование информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и, прежде всего, Интернета является важнейшим фактором развития бизнеса и государства. На фоне сквозного проникновения информационных технологий и цифровизации экономических процессов создаются новые рынки, новые условия функционирования рынка, новые подходы к аналитике, прогнозированию и принятию управленческих решений.

В июне 2017 года была запущена Программа развития цифровой экономики в РФ до 2035 года. Что же означает цифровая экономика? Существуют различные типы экономических систем. Сырьевая экономика (основу которой составляет добыча и первичная переработка сырья), рыночная экономика (экономика с преобладанием рыночных отношений), плановая экономика (с преобладанием госрегулирования и централизованным распределением ресурсов), либеральная экономика (с минимальным регулированием со стороны государства), инновационная экономика (экономика, основанная на инновациях, производстве высокотехнологичной продукции), экономика знаний (высший этап развития инновационной экономики, является базой для информационного общества).

Электронная (цифровая, веб, интернет) экономика – совокупность общественных отношений, складывающихся при использовании электронных технологий, электронной инфраструктуры и услуг, технологий анализа больших объёмов данных и прогнозирования в целях оптимизации производства, распределения, обмена, потребления и повышения уровня социально-экономического развития государств [5]. Сама по себе, без реального и сырьевого секторов, без производства, сельского хозяйства цифровая экономика существовать не может, она опирается на отрасль ИКТ и на те сегменты рынка, где добавленная стоимость создается с помощью цифровых (информационных) технологий.

Термин «цифровая экономика» (автор – Николас Негропonte) появился относительно недавно, в 1995 году. Это понятие связано с

интенсивным развитием информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и началом процесса информатизации в мире [9].

Цифровая экономика – это глобальная экономика. В Китае цифровая экономика формирует 9,5% ВВП, в Индии - 5,4%. В России вклад цифровой экономики в ВВП составляет 3,7%, а интернет-зависимые рынки формируют 19% от ВВП (рис. 1).

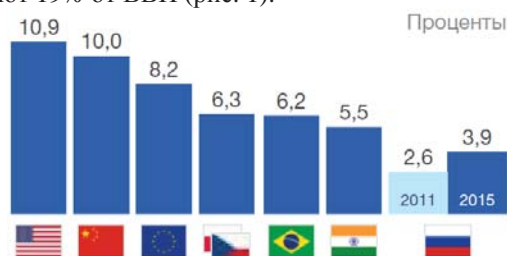


Рисунок 1 – Доля цифровой экономики в ВВП [6]

Рассмотрим далее, какие сегменты относятся к отрасли ИКТ и к Интернет-зависимым рынкам. ИКТ-отрасль является многокомпонентной и разнородной системой. В настоящее время в российской практике пока не сложилось единого подхода к классификации сегментов отрасли ИКТ.

Министерство связи и массовых коммуникаций РФ рассматривает отдельно отрасль информационных технологий (ИТ) и отрасль телекоммуникационных услуг.

– Согласно Концепции развития рынка информационных технологий в РФ отрасль ИТ состоит из 3 сегментов: предоставление услуг; разработка программного обеспечения; производство и продажа ИТ-оборудования [4].

Более широкая классификация предлагается Министерством экономического развития и торговли РФ в отчете «Анализ тенденций развития ИКТ и их применение в социально-экономической сфере». В нем раскрывается несколько точек зрения относительно структуры отрасли в зависимости от признака, положенного в основу:

– классификация по товарам и услугам или по таким сегментам как: материальный сегмент (товары и оборудование), нематериальный сегмент (программное обеспечение, услуги), сегмент телекоммуникаций (оборудование и услуги) и интернет (услуги контента, дизайна, электронной коммерции, рекламы и маркетинга).

– по видам деятельности: производство, дистрибуция, дилерство, розничные продажи.

В зарубежной практике распространена более упрощенная, одноуровневая классификация рынка ИКТ которая подразделяет отрасль на: телекоммуникационные услуги; ИТ-услуги; компьютерное оборудование; программное обеспечение; сетевое оборудование и оборудование для передачи данных; коммуникационное оборудование для клиента; офисное оборудование [4].

Таким образом, можно считать, что отрасль состоит из двух крупных подотраслей:

- телекоммуникационной, предполагающей, прежде всего, услуги по передаче данных, телефонии, беспроводным решениям,
- информационной или ИТ-рынок, включающей в себя компании, занимающиеся производством оборудования, разработкой программного обеспечения, реализацией, а также оказанием ИТ-услуг (рис. 2).

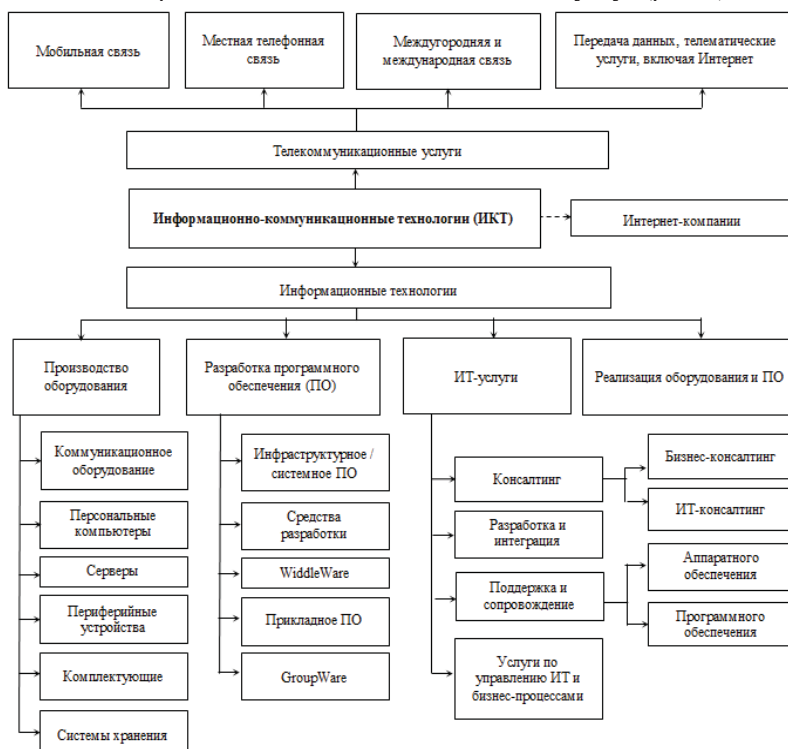


Рисунок 2 – Структура отрасли информационно-коммуникационных технологий

Совершенно отдельным блоком выделяются Интернет-компании. Эта категория занимается предоставлением посредством Интернет каких-либо услуг: поисковых, информационных, исследовательских, социальных, рекламных, услуг по реализации товаров, занимаются продажей собственных товаров или перепродажей и др. Зачастую основной доход этих компаний формируется не напрямую, от клиентов-потребителей услуг, а за счет размещаемой ими контекстной и медийной рекламы, просмотр которой обеспечивается посещаемостью интернет-сайта.

В настоящее время среди стратегических направлений развития отрасли ИКТ особое место занимают:

- облачные технологии;
- роботизация;
- предикативная (предсказательная, прогнозная) аналитика, аналитика больших объемов данных;
- блокчейн (англ. block chain) – выстроенная по определённым правилам непрерывная последовательная цепочка блоков транзакций;
- интеграция мобильных устройств;
- виртуальная реальность;
- когнитивные технологии – программные и аппаратные средства, которые имитируют работу человеческого мозга;
- Интернет вещей – концепция вычислительной сети физических объектов («вещей»), оснащённых встроенными технологиями для взаимодействия друг с другом или с внешней средой, рассматривающая организацию таких сетей как явление, способное перестроить экономические и общественные процессы, исключаящее из части действий и операций необходимость участия человека);
- интеллектуальные методы обеспечения кибербезопасности;
- технологий социальных сетей в корпоративную среду;
- аддитивное производство – технологии, позволяющие строить трехмерные объекты по цифровой модели путем послойного нанесения материала в двухмерных сечениях различной формы, например, 3D-печать, быстрое прототипирование и лазерное плавление или спекание.

Цифровизация экономики способна помочь решить насущные социальные и глобальные проблемы, упрощая коммуникации между государством, бизнесом и гражданским обществом, повышая качество социальных услуг, повышая производительность, создавая новые возможности для предпринимательства и трудовой деятельности.

В заключении отметим, что информационно-телекоммуникационные технологии во всем мире признаны ключевыми технологиями XXI века, которые на ближайшие десятилетия будут являться основным двигателем научно-технического прогресса и экономического роста. Использование ИКТ в бизнес-процессах способствует повышению устойчивости бизнеса, генерированию доходов и повышению производительности труда.

В то же время цифровизация меняет облик и структуру экономики. Исчезают одни профессии, возникают другие. Увеличивается покупательная способность населения, товары и услуги становятся доступнее. Развитие ИКТ ставит перед бизнесом новые задачи: обеспечение интеграции отдельных компонентов ИКТ, интеграция инфраструктуры, обеспечение высокой скорости принятия решений, подбор квалифицированных кадров по работе с ИТ-системами, необходимость учета изменений в моделях поведения производителей и потребителей и др. Таким образом, ключевым фактором успеха в цифровой экономике, высококонкурентной и трансграничной, становятся не сами технологии, а новые модели управления технологиями, позволяющие осуществлять оперативное реагирование и моделирование будущих процессов.

Список литературы:

1. Абдрахманова Г.И., Ковалева Г. Г., Плаксин С. М. (2016) Интернет-экономика России // Мониторинг информационного общества. Информационный бюллетень. № 4 (9) 2016. М.: НИУ ВШЭ
2. Глобальные тренды и перспективы научно-технологического развития Российской Федерации: краткие тезисы : докл. К XVIII Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 11–14 апр. 2017 г. / Л. М. Гохберг, А. В. Соколов, А. А. Чулок и др. ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2017. 39 с.
3. Кешелава А.В. Введение в «Цифровую» экономику/ А.В. Кешелава, В.Г. Буданов, В.Ю. Румянцев и др.; под общ. ред. А.В. Кешелава; г. – ВНИИГеосистем, 2017. 28 с.
4. Обзор отрасли и ИТ-рынка / Аналитический обзор инвестиционной компании «Еврофинансы» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.eufn.ru/download/analytics/ict/it_09_2008_part_1.pdf
5. Программа развития цифровой экономики в Российской Федерации до 2035 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://innclub.info/wp-content/uploads/2017/05/strategy.pdf>
6. Цифровая Россия: новая реальность. Июль, 2017 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.mckinsey.com/global-locations/europe->

- andmiddleeast/russia/ru/our-work/mckinsey-digital
7. Цифровая экономика России 2017: аналитика, цифры, факты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.shopolog.ru/metodichka/analytics/cifrovaya-ekonomika-rossii-2017-analitika-cifry-fakty>
 8. Щетинина Е.Д., Старикова М. С. Управление издержками инновационной деятельностью как элемент бизнес-стратегий // Вестник БГТУ им. В. Г. Шухова. 2015. №1. С. 93-98.
 9. Юдина Т.Н. Осмысление цифровой экономики // Журнал «Теоретическая экономика» №3, 2016 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.theoreticaleconomy.info/articles/999.pdf>

**РОЛЬ СЕКТОРА МАЛОГО И СРЕДНЕГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ФОРМИРОВАНИИ
КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ОМСКОГО РЕГИОНА И
ВОЗМОЖНОСТЕЙ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ**

Романенко Е.В., канд. экон. наук, доц.
*Сибирский государственный автомобильно-дорожный
университет (СибАДИ)*

Современный этап проработки проблем активизации процессов импортозамещения требует уточнения складывающейся экономической и геополитической ситуации, а также выработки принципиально новых подходов и положений, адекватных вызовам и угрозам будущего. При этом важно принимать во внимание, что глубокие изменения, происходящие в течение последних десятилетий в современных социально-экономических отношениях, резкое возрастание роли науки, образования, технологического прогресса в развитии национальных экономик существенно усиливают значение активного и творческого характера субъектов предпринимательской деятельности.

Недостаточность фундаментальных для экономической науки представлений, возникающих в результате традиционного микро- и макроуровневого агрегирования экономических систем, обуславливают особую значимость исследования процессов формирования динамических конкурентных преимуществ сектора малого и среднего предпринимательства на региональном уровне в рамках повышения инновационно-инвестиционной привлекательности региона [1].

Для повышения конкурентоспособности и инновационно-инвестиционной привлекательности Омского региона требуется изменение динамических и структурных параметров развития сектора малого и среднего предпринимательства, который представляет собой специфическую подсистему. Её отличительные характеристики определяются как особенностями деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, так и своеобразием региональных условий, оказывающих значительное влияние на результативность деятельности субъектов предпринимательской деятельности [2].

Источником устойчивых конкурентных преимуществ сектора малого и среднего предпринимательства региона является обеспечение соответствия внешнему окружению на основе поддержания некоторого баланса между имеющимися ресурсами и компетенциями, и процессами их обновления с помощью динамических способностей. Динамические

способности сектора малого и среднего предпринимательства региона характеризуют возможности изменения его внутренних и внешних организационных навыков, ресурсов и компетенций в целях соответствия требованиям меняющейся бизнес-среды.

Динамические способности сектора малого и среднего предпринимательства могут быть классифицированы как способности осуществления процедур по распознаванию, использованию и реконфигурации ресурсов сектора малого и среднего предпринимательства региона. С функциональной точки зрения можно разделить компетенции и способности, связанные с рациональным использованием базовых, специфических и обеспечивающих ресурсов; территориальных, временных, материально-технологических, социокультурных и организационно-институциональных факторов (ресурсов) для формирования соответствующих видов среды [3].

Характерными признаками сектора малого и среднего предпринимательства Омского региона являются:

1. Представляет собой объединение однородных элементов с целью оптимизации их использования и повышения отдачи от них.

2. Возникает и изменяется под воздействием определенных сил (центростремительной и центробежной).

3. Нечеткость и подвижность границ и конфигурации, что обусловлено сохраняющейся индивидуальностью и самостоятельностью входящих малых хозяйствующих субъектов, которые могут также свободно его покинуть.

4. Общая ресурсная база как результат обобществления ресурсов малых субъектов хозяйствования, которая повышает устойчивость и адаптивность объединений малых предприятий к бизнес-среде.

5. Наличие внутренней инфраструктуры, неких вспомогательных элементов, обеспечивающих связность частей и функционирование сектора малого и среднего предпринимательства региона как единого организма [4, с. 116-117].

Рассмотрение процессов развития сектора малого и среднего бизнеса в Омском регионе позволяет выделить следующие свойства и закономерности, присущие данным процессам:

– системная связанность субъектов малого и среднего предпринимательства в территориальных образованиях, которые обладают способностью к изменению в ходе постоянных взаимодействий, происходящих во внутренней и внешней среде;

– сектор малого и среднего бизнеса выступает как сложная подсистема региональной экономики, развивающаяся на основе

вертикальных и горизонтальных, кооперационных и конкурентных взаимодействий, входящих в систему межрегиональных и мирохозяйственных связей;

– малые и средние предприятия интегрированы в общее для региона и страны экономико-временное пространство, с одной стороны, они разнородны по целям, ресурсам, компетенциям и способностям, с другой стороны, они ориентированы на выполнение общей миссии и объединены общими функциями, при этом благодаря интеграции и комплементарности появляется макросистемный эффект;

– сектор малого и среднего бизнеса Омского региона выступает как открытое, сложное, динамическое образование, которое существует в определенном институциональном и территориальном пространстве, ограничено в ресурсах и маневренности, обладает внутренней структурой и развивается, коэволюционируя с внешней средой;

– накопление изменений и обретений новых свойств сектора малого и среднего бизнеса территориальных образований происходит на основе развития и реализации его динамических способностей, формирование которых зависит от активности субъектов малого предпринимательства и состояния деловой среды;

– общий коридор (вектор) развития конкурентных преимуществ сектора малого и среднего бизнеса Омского региона задает база знаний и базисные технологии, культурно-ценностные ориентации, институты и природно-географические условия, сложившиеся в Омском регионе [5].

Источником устойчивых конкурентных преимуществ сектора малого и среднего предпринимательства Омского региона является обеспечение соответствия внешнему окружению на основе поддержания некоторого баланса между имеющимися ресурсами и компетенциями, и процессами их обновления с помощью динамических способностей.

Важной составляющей способностей сектора малого и среднего предпринимательства региона к успешному развитию является способность формирования эффективных рутин, т.е. повторяющихся в регионе модели взаимодействий малых предпринимательских структур с бизнес-средой. Рутин укорены в институциональной структуре региона, выражая во многом неявные знания. Они складываются под влиянием регионального пространственно-временного контекста малого и среднего предпринимательства, вырабатываются в ходе длительного процесса хозяйственной деятельности и характеризуют навыки и умения, на основе которых обычно решаются вопросы функционирования сектора малого и среднего предпринимательства

Омского региона.

Необходимое условие формирования устойчивых конкурентных преимуществ заключается в том, что у сектора малого и среднего предпринимательства Омского региона имеются уникальные факторы, которые должны быть, во-первых, редкими и, во-вторых, ценными в контексте этого преимущества, в-третьих, трудно имитируемые. Для формирования устойчивых конкурентных преимуществ необходимо создание, использование и расширенное воспроизводство таких факторов.

Для обеспечения устойчивого контроля над уникальными факторами важным является формирование изолирующих механизмов, т.е. различных препятствий к приобретению и имитации факторов, обуславливающих получение ренты [6, с. 117]. Обычно выделяют два основных вида изолирующих механизмов – экономические и неэкономические. Экономические изолирующие механизмы связаны с эффектом от накопления ресурсов, «опыта и наработку организационных рутин, то есть укрепление организационных способностей» [7, с. 50]. Среди неэкономических изолирующих механизмов важное значение имеют искусственные барьеры – механизмы правовой защиты интеллектуальной собственности и защиты на основе сохранения коммерческой тайны.

В плане естественных барьеров, во-первых, неявность знания представляет собой существенное препятствие для его передачи по сравнению с формальными, явным знанием. Во-вторых, организационные рутины, являющиеся ключевым элементом организационных способностей, содержат как неявное знание, так и знание коллективное. Организационные способности могут определяться уникальными по сравнению с конкурентами условиями внешней среды (региональной, национальной), в которой действует субъект малого и среднего предпринимательства. В-третьих, причинами естественных барьеров могут быть особенности сетевого взаимодействия, а именно, позиции субъекта малого предпринимательства в рамках кооперационных сетей, прежде всего, в связи с образованием структурных пустот, благоприятствующих данному субъекту. В-четвертых, передаче информации препятствует так называемая неявная причинно-следственная связь, когда взаимодействие того или иного ресурса (или способности) и устойчивые конкурентные преимущества для внешнего наблюдателя остаются незаметным или недостаточно ясным [7, с. 51].

Успешность деятельности малого и среднего предпринимательства

в регионе зависит от его способности преодолевать внутренние и внешние барьеры, связанные с недостатками в структуре управления, кадровом потенциале, ограниченностью финансовых и временных ресурсов и др. При этом важно разработать и реализовать комплекс мер, обеспечивающих развитие ресурсов и способностей данного сектора с целью формирования конкурентных преимуществ региона и возможностей решения задач импортозамещения.

Работа подготовлена при поддержке РГНФ и Министерства образования Омской области (номер проекта 16-12-55015).

Список литературы:

1. Бирюков В.В., Романенко Е.В. Механизмы формирования темпоральных конкурентных преимуществ экономики и развитие малого предпринимательства / Е.В. Романенко, В.В. Бирюков // Вестник Омского университета. Сер. Экономика. 2011. № 4. С. 5-12.
2. Бирюков В.В., Романенко Е.В. Взаимодействие государства с субъектами малого и среднего предпринимательства в условиях модернизации экономики России: учебное пособие / В.В. Бирюков, Е.В. Романенко. Омск : СибАДИ, 2014. 112 с.
3. Biryukov V.V. et al. Small Businesses in the Context of Innovation Competition. International Journal of Economics and Financial Issues. 2015. № 5(4). С. 989-994.
4. Романенко Е.В. Развитие конкурентных преимуществ сектора малого предпринимательства на основе ресурсно-динамического подхода / Е.В. Романенко // Вестник СибАДИ. 2014. № 3 (37). С. 116-121.
5. Конкурентоспособность российской экономики (теория, практика, траектория изменений и пути повышения): учебное пособие / Е.В. Севастьянова, Е.В. Романенко, В.В. Бирюков и др. / Под общей редакцией В.В. Бирюкова и А.Л. Ахтулова. Омск: СибАДИ, 2005. 242 с.
6. Плосконосова В.П., Романенко Е.В. Деловая среда развития малого предпринимательства и формирование источников предпринимательской ренты / В.П. Плосконосова, Е.В. Романенко // Вестник СибАДИ. 2012. № 1. С. 116-120.
7. Карлик А., Платонов В. Аналитическая структура ресурсно-ориентированного подхода Ч. 2 / А. Карлик, В. Платонов // Проблемы теории и практики управления. 2013. № 7. С. 49-54.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА В ПРАКТИКЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Савенкова И.В., канд. социол. наук, доц.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В современных экономических условиях эффективность процессов функционирования и развития организации, качество продукции, издержки бизнеса напрямую зависят от обеспеченности персоналом с определенными качественными и количественными параметрами. Усиливающееся влияние человеческого фактора потребовало от ученых и практиков обновления и расширения подходов к управлению персоналом. Наряду со ставшими уже традиционными подходами, появились новые, в частности, процессный, который рассматривает управление не как серию разрозненных действий, а как единый процесс воздействия на организацию и персонал. Данный подход дает возможность осуществлять управление персоналом не изолировано от общего менеджмента, а в совокупности с другими элементами и процессами, такими, как: оценка внешней и внутренней среды организации, планирование, контроль и т.д.

Процессное управление – планомерная деятельность по формированию целенаправленного поведения организации посредством выделения, описания и менеджмента системы взаимосвязанных и взаимодополняющих процессов и их ресурсного окружения. Использование процессно-ориентированного управления ведет к улучшению качества продукции и услуг, устранению «узких» мест, однако, при его внедрении компания сталкивается с определенными проблемами в условиях российской действительности.

Проекты по внедрению процессного управления сопряжены с определенными рисками. Они связаны с неизбежным изменением внутренней ситуации в компании, сложившихся навыков работы, иногда даже образа мышления работников и топ-менеджеров. Несмотря на сложность перехода к процессному подходу в управлении отечественными компаниями, он необходим для эффективного функционирования и повышения конкурентоспособности организаций в современных условиях.

Процессный подход в России пока не получил такого распространения, как в корпоративном секторе на Западе. Но в последнее

время интерес российских компаний к описанию и совершенствованию своих бизнес-процессов растет. Преимущества процессного подхода для компаний проявляются в снижении операционных издержек, сокращении временных затрат на выполнение процедур и повышении точности их исполнения, повышении скорости реакции на изменения, улучшении использования основных фондов, повышении чувства ответственности сотрудников. Работа, организованная вокруг процессов, повышает управляемость бизнеса, заставляет организацию думать о том, что она делает, с позиции клиента и в терминах конечных продуктов, способствует правильной расстановке сил.

С каждым годом появляются новые теоретические модели разработки, внедрения и реализации процессного подхода к управлению, все больше организаций стремятся использовать его принципы на практике. Но уже на этапе внедрения появляется большое количество проблем, решить которые удастся не всем. При внедрении процессно-ориентированного управления в России отечественные авторы выделяют комплекс проблем, характерных для российских компаний [6].

Внедрение процессного подхода требует пересмотра устоявшихся взглядов на принципы управления, изменения иерархической структуры компании, ломки стереотипов. На это накладывается нехватка методической литературы и разночтения в теории. Казалось бы, всеми используется один и тот же подход и известная терминология, однако когда начинается проект, выясняется, что значительные расхождения имеются не только в понятиях, но и в методических подходах к процессному управлению [2].

Можно предложить общую процедуру внедрения процессного подхода в компании, позволяющую избежать основных проблем. Рассмотрим каждый этап подробнее.

На первом этапе необходимо определить процессы организации. При этом необходимо руководствоваться п. 4.1. ГОСТ Р ИСО 9001:2001, в соответствии с которым организация должна определять процессы, необходимые для системы менеджмента качества, и их применение во всей организации, определять последовательность и взаимодействие этих процессов, а также критерии и методы, необходимые для обеспечения и результативности как при осуществлении, так и при управлении этими процессами. Внутри организации должно сформироваться понимание, какие процессы существуют, каким образом их можно соотнести с уровнями управления и ранжировать, а также какие процессы важны для реализации основного предназначения

компании. На этом этапе необходимо составить полный список реальных процессов.

Распространенной ошибкой при внедрении процессного управления российскими компаниями является попытка начать комплексно описывать все существующие в организации процессы [4]. При этом практически всегда возникает проблема нехватки ресурсов и сложности управления. Данное описание действительно может оказаться бесполезным и остаться исключительно на бумаге. Предотвратить данную ситуацию можно двумя путями. Во-первых, специалисты предлагают не внедрять процессное управление частями, а решать текущие проблемы, связанные, например, с издержками, рисками, персоналом, методом постановки процессного управления. На решение одновременно множества проблем не хватит ресурсов, поэтому лучше начать с одной-двух, добиться результатов и перейти к следующим. Решение же одной проблемы за другой автоматически расширяет зону процессного управления и задает вектор развития организации. Второй путь предполагает определение для управления от четырех до восьми наиболее важных для компании процессов. Сосредоточить внимание на большем количестве на первом этапе сложно, постоянно же работать над улучшением одного процесса не всегда целесообразно и занимает много времени.

Таким образом, необходимо составить полный детализованный список реальных процессов, стараясь избегать излишнего усложнения. Следует выявить цепочки процессов, описать их взаимодействия, определить прямых потребителей, поставщиков и каналы связи.

На втором этапе необходимо определить долгосрочные и краткосрочные цели. Именно четкое определение целей организации дает понимание назначения каждого конкретного процесса. Нельзя недооценивать значение постановки целей, так как именно они являются исходной точкой планирования, лежат в основе построения организационных отношений, являются основой системы мотивирования и служат точкой отсчета в процессе контроля и оценки результатов. Основные направления установления целей лежат в сфере доходов организации, работы с клиентами, благосостояния и потребностей работников и социальной ответственности. При этом, необходимо соблюдать иерархию целей, так как она обеспечивает ориентацию каждого отдельного процесса на достижение целей верхнего уровня.

На третьем этапе необходимо определить взаимосвязи между процессами. Таким образом, нужно установить, где заканчивается один

процесс и начинается другой. Это означает, в свою очередь, четкое разграничение ответственности и полномочий специалистов компании. Определяются входы и выходы процессов, при этом вход одного процесса может являться выходом другого.

При реализации четвертого этапа необходимо определить ответственность и компетенцию по каждому процессу. Неопределенность в ответственности работников является реальным препятствием для достижения эффективности и результативности процесса. Для надлежащего функционирования процессов и управления ими необходимо определить владельцев процессов. Владелец получает полномочия решать проблемы, связанные с процессом, организовывать работу команды специалистов для анализа и улучшения процесса, а также управлять ресурсами для реализации процесса.

На пятом этапе важно проанализировать структуру процесса и определить необходимые для выполнения средства и ресурсы. Графическое, простое и наглядное описание процесса способствует лучшему пониманию потока и последовательности действий, их дальнейшей детализации. Степень детализации при описании процесса зависит во многом от применяемых методов и инструментов (применение нотаций, блок-схем или других графических представлений). Один из важнейших аспектов описания моделей бизнес-процессов – отражение на модели управляющих воздействий, обратных связей по контролю и управлению процессом.

На шестом этапе происходит определение критериев оценки результативности, устанавливаются измеряемые величины и показатели. На данном этапе нужно установить критерии эффективности процессов и системы их измерения и анализа, обеспечивающие хорошую управляемость процессов (сроки, уровень дефектности, финансовые аспекты и т.д.), риски, схему действий по исключению или снижению вероятности появления таких рисков и выработке предупреждающих действий, методы проведения измерений, методы анализа информации о процессах. Руководством должны быть установлены средства измерения, эталоны и элементы обратной связи для передачи сигнала о проведении измерения, с последующей корректировкой процесса. При этом необходимо установить конкретные данные, так как обтекаемые формулировки не дают представления о достижении желаемого результата и о степени отклонения от него.

Седьмой этап – реализация и управление процессом. Управление процессами должно осуществляться в соответствии с требованиями ГОСТ Р ИСО 9001-2000 и подразумевает планирование процессов,

обеспечение их ресурсами и обслуживание. Это, в свою очередь, предполагает определение ресурсов, необходимых для того, чтобы процессы и subprocessы функционировали с заданной эффективностью и результативностью, выявление механизма разработки мер для достижения запланированных результатов и установленных целей, определение и внедрение процедуры управления изменениями процессов, порядок действий и принятия решений в случае появления несоответствий или отказов процессов и т.д.

На восьмом этапе проводится контроль и оценивание процесса. Это делается после того, как установлены необходимые средства измерения и нормативы в ходе выполнения шестого этапа данного алгоритма. Контроль можно определить, как процесс обеспечения достижения организацией своих целей. Необходимость контроля определяется такими факторами, как неопределенность, предупреждение кризисных ситуаций, возрастающая сложность процессов и организации в целом, а также поддержкой успешных действий. В ходе процесса контроля необходимо сопоставить достигнутые результаты с установленными стандартами, а именно: измерить результаты, определить уровень отклонений, сравнить фактические результаты с запланированными, сделать вывод о достижении цели процесса.

Таким образом, если была разработана четкая структура процесса, были определены адекватные показатели измерения и точки контроля, данный этап будет легче и эффективнее реализован. Аудит процесса должен распространяться на все участвующие в нем подразделения. Кроме того, точная и систематическая регистрация данных о ходе процесса и результатов контроля создает предпосылки для применения статистических методов при их анализе и выработке эффективных управляющих воздействий.

На заключительном девятом этапе происходит определение и реализация мер, направленных на улучшение процесса. Здесь необходимо проанализировать причины отклонений, разработать и применить необходимые корректирующие действия. При этом руководству необходимо не только постоянно искать альтернативные решения для улучшения процессов, но и мотивировать персонал, вовлеченный в реализацию процесса, самостоятельно разрабатывать и предоставлять свое видение по рационализации, улучшению и устранению «узких» мест. Таким образом, необходимо создавать у персонала ощущение команды, направленной на достижение единой цели. Необходимо постоянно изыскивать возможности для улучшения и

снижения издержек, что, в конечном счете, будет увеличивать качество процессов, и повышать их результативность.

Внедрение процессного подхода требует пересмотра устоявшихся взглядов на принципы управления, изменения иерархической структуры компании, ломки стереотипов. Однако многое при внедрении процессного подхода зависит от руководства компании, от преследуемых целей. Знание возможных проблем ведет к пониманию ситуаций, в которых они возникают, и их устранению.

Преимущества процессного подхода проявляются для компаний в снижении операционных издержек, сокращении временных затрат на выполнение процедур и повышении точности их исполнения, повышении скорости реакции на изменения, улучшении использования основных фондов, повышении чувства ответственности сотрудников. Работа, организованная вокруг процессов, повышает управляемость бизнеса, заставляет организацию думать о том, что она делает, с позиции клиента и в терминах конечных продуктов, способствует правильной расстановке сил.

Список литературы:

1. Ефимов В.В. Размышления о процессном подходе // В.В. Ефимов // Методы менеджмента качества. 2004. № 11. С.17.
2. Иванова М.А. Многоликое процессное управление// М.А. Иванова // Методы менеджмента качества. 2005. № 5.
3. Кукарцев А.В. Методы перехода к процессному подходу в управлении машиностроительными предприятиями // А.В. Кукарцев // Автореферат дис. ... канд. экон. наук. – Красноярск, Сиб. гос. аэрокосм. ун-т, 2004. С. 9.
4. Макаричев С. Практика внедрения процессного управления в организации // С. Макаричев // URL: http://www.parus.ru/docs/tesises_201205.pdf.
5. Пичугин И. Ломка стереотипов. Российские компании хотят знать, как они работают на самом деле // И. Пичугин //URL: <http://www.gipp.ru/print.php?id=5447>, 2005.
6. Собакарева А.В. Процессный подход и мероприятия по устранению проблем его внедрения на российских предприятиях // А.В. Собакарева // Вестник МГТУ. Т. 11. №2. 2008. С. 279-283.

ИСТОЧНИКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕТЕВЫХ БИЗНЕС-СТРУКТУР

Старикова М.С., д-р экон. наук, доц.,
Пономарев И.Н., аспирант

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Многообразие интеграционных тенденций в бизнесе обусловлено стремлением к повышению конкурентоспособности за счет увеличения материального и нематериального капитала организации. В трудах современных исследователей в качестве причин интеграции называются возможность совместного проведения научных и прикладных исследований [6], повышение эффективности функционирования [2], ликвидация ресурсного, инвестиционного, технологического разрыва [11], улучшение структуры экономики в целом [1] и пр.

Сетевые формы организации трактуются как совокупность взаимосвязанных меновых отношений [3]. Возникновение и развитие сетевых структур обусловлено меньшей иерархичностью и авторитарностью систем управления [10]. Как поясняет Р.Г. Пожидаев, сетевой принцип организации состоит в замене многоуровневости и иерархичности крупной организации сетью бизнес-подразделений в рамках общей цепочки создания стоимости, координация которых осуществляется рыночными и партнерскими, а не административными механизмами [5]. Побудительным мотивом к созданию промежуточных (партнерских) форм интеграции, в которых отсутствует единая корпоративная структура, служит также стремление найти баланс между преимуществами централизации и децентрализации управления. В результате сетевые структуры продуцируют синергетический эффект, объясняющийся тем, что в результате объединения ряда комплексных систем получается новообразование, свойства которого не сводятся к простой сумме исходных свойств базовых систем.

Классификация сетевых структур, описанная Р. Майлзом и Ч. Сноу [12], считается на текущий момент классической и помогает различать источники эффективности таких интеграционных объединений:

– внутренняя сеть предполагает создание компанией сети из собственных специализированных подразделений, становящихся самостоятельными бизнес-единицами, находящимися на самокупаемости, что стимулирует рост их эффективности. При этом бизнес-единицы имеют совместный доступ к редким ресурсам

организации, к управленческим и технологическим ноу-хау и инновациям, что обуславливает экономию на транзакционных издержках. Внутренние сети создаются в зрелых отраслях в рамках крупных диверсифицированных корпоративных организаций с целью повышения уровня и степени использования экономического потенциала;

– стабильная сеть предусматривает выделение стержневой (фокусной) фирмы, контролирующей центральное звено в цепочке создания стоимости и определяющей в силу своего статуса остальных участников цепи. Появление подобных сетей чаще происходит в зрелых отраслях, где имеется избыток производственных мощностей, а универсальность технологии обеспечивает стабильное качество производства товаров (как правило, массового потребления). Стержневая компания передает на аутсорсинг производство продукции, оставляя в собственном ведении сферу НИОКР, а также функции координатора цепочки создания стоимости. Эффективность взаимодействия внутри стабильных сетей гарантируется тесной кооперацией, использованием общих информационных систем, обменом технологиями. Стабильные сети получили распространение в разных отраслях экономики, но особенно – в высокотехнологичных. Однако в силу высокой взаимозависимости партнеров стабильные сети являются относительно менее адаптивными структурами;

– динамическая сеть создается головной фирмой, инициирующей цепочку создания стоимости, определяющей необходимую технологию, находящей и объединяющей активы других компаний для реализации идеи. Динамические сети получили развитие на быстро и точно изменяющихся высококонкурентных рынках с коротким жизненным циклом продуктов (например, рынки средств связи). Они характерны как для низкотехнологичных, так и для высокотехнологичных отраслей. Источник эффективности динамической сети – в экономии времени на разработке, производстве и реализации продукции, поскольку партнеры внутри сети имеют наивысшую степень специализации и гибкости. Успех сети зависит от верности выбора головной компанией рынков и производимых продуктов. Если проектный характер взаимосвязей обретает более прочный и долговременный вид, а спрос на рынке перестает быть изменчивым, то динамическая сеть имеет потенциал перерасти в стабильную.

Логика образования сети, с нашей точки зрения, заключается в том, что потребители-организации действуют рационально и консервативно,

предпочитая продолжать отношения с проверенными и надежными партнерами, а не выстраивать новую сеть деловых взаимодействий. Данное обстоятельство способствует устойчивости сети при условии, что агенты внутри нее учитывают компромиссные интересы. Вместе с тем, стабильность сети не является постоянной величиной. В некоторых исследованиях, в частности у Г. Чезборо и Д. Дж. Тиса обосновано, что сетевые структуры эффективны и обладают способностью адаптироваться в условиях радикально не меняющейся технологии, но перестают быть гибкими в долгосрочном плане из-за внутренних сдерживающих развитие факторов [9]. На основе вышеизложенного можно констатировать, что адаптивность организаций зависит от стабильности сети, которая, в свою очередь, определяется эффективностью деловых взаимодействий.

Помимо того, что существуют объективные факторы нарушения стабильности сети, можно отметить и ряд специфических особенностей российской экономической среды, тормозящих развитие мягких форм интеграции: 1) направленность хозяйственной политики компаний на извлечение максимальной выгоды, а не на долгосрочное вложение средств в развитие производства [8]; 2) обусловленность формирования межфирменных сетей сложившимися в советское время в планово-административном механизме отраслевыми связями и зависимостью от поставщиков в силу ограниченности ресурсов [4]; 3) сосуществование двух противоположных видов межфирменных сетей: «сетей выживания» (инициируются крупными предприятиями, созданными в нерыночных условиях хозяйствования и реализующими простые схемы бизнес-сотрудничества для предотвращения вхождения в состав отраслей новых компаний) и «предпринимательских сетей» (создаются фирмами, стремящимися развивать прибыльные виды деятельности для конкурентирования на основе рыночных принципов) [7].

Подводя итоги, обозначим основные тезисы статьи. Актуализация исследования мягких форм бизнес-интеграции связана с возрастающей ролью сетевых форм организации. Образование деловых сетей обусловлено стремлением корпоративных потребителей действовать рационально и консервативно, продолжая отношения с проверенными и надежными партнерами. Адаптивность и эффективность бизнес-структур зависит от стабильности сформированной сети.

**Статья подготовлена в рамках программы развития опорного университета на базе БГТУ им. В.Г. Шухова*

Список литературы:

1. Глаголев С.Н., Ваганова О.В. Специфические детерминанты структуризации экономики с учетом фактора интеграции // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2013. № 5. С. 119-125.
2. Дорошенко Ю.А., Коноплянко О.И. Эффективность сотрудничества предприятий в экономических кластерах // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2008. № 1. С. 70-73.
3. Катькало В.С. Эволюция теории стратегического управления. СПб. :СПбГУ, 2006. 548 с.
4. Куц С.П., Афанасьев А.А. Маркетинговые аспекты развития межфирменных сетей: российский опыт // Российский журнал менеджмента. 2004. № 1. С. 33-52.
5. Пожидаев Р.Г. Современные сетевые организации: теоретические основания экономической эффективности и уникальных конкурентных преимуществ // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2009. № 2. С. 5-14.
6. Сомина И.В., Кравцов И.В. Состояние и перспективы рынка слияний и поглощений в России // Белгородский экономический вестник. 2016. № 2 (82). С. 44-48.
7. Стерлин А., Ардишвили А. Предпринимательские сети – новая форма организации межфирменного взаимодействия // Мировая экономика и международные отношения. 1991. №4. С. 70-80.
8. Тишина В.Н. Особенности сетевых взаимодействий экономических субъектов // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2011. № 41 (258). С. 90-94.
9. Чезборо Г.У., Тис Д.Дж. Организационные формы инноваций – когда виртуальная корпорация эффективна? // Российский журнал менеджмента. 2003. №1 (1). С. 123-136.
10. Чекмарев В.В. Экономическое пространство и его сетово-сетевая организация. Кострома : КГУ им. Некрасова, 2002. 120 с.
11. Щетинина Е.Д., Лесовая С.Л. Инновационное сотрудничество: возможности и ограничения // Белгородский экономический вестник. 2013. № 1 (69). С. 40-44.
12. Miles, R.E. and C.C. Snow. 1992. Causes of failure in network organizations. California Management Review, 34(4): 53-72.

ПРОБЛЕМА ОТТОКА КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Столярова З.В., канд. экон. наук, доц.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Следует признать проблему оттока капитала хронической болезнью современной Российской экономики. Экономические реформы 90-х сопровождались масштабными процессами увода капитала из страны. Далее ситуация только прогрессировала. К числу причин, вызвавших это крайне негативное явление следует отнести следующие:

- Неэффективность системы государственного регулирования экономики;
- Высокий уровень коррупции во властных структурах;
- Слабая правовая защита инвесторов;
- Сомнительная эффективность кредитно-денежной политики;
- Отсутствие четкой перспективной стратегии экономического развития;
- Значительный уровень волатильности финансового и фондового рынков;
- Высокая степень инвестиционного риска;
- Недостаточность мер поддержания среднего и малого бизнеса.

Указанные факторы имеют место и на современном этапе, усиливая свой эффект в силу известных экономических и геополитических событий последних лет. Таким образом, естественное желание крупной бизнес-элиты увеличить прибыль усиливается острой необходимостью обезопасить имеющиеся активы.

Объемы оттока капитала были колоссальными даже в относительно благополучный период. Согласно официальной статистике в год уходило из страны от 15 до 80 млрд. рублей. Счетная палата обнародовала данные за 2013-2015 годы, по которым можно судить о незаконном уводе 1,2 трл. рублей. Подобная скорость денежного оттока ставит Россию в ряд стран третьего мира, олигархи которых безопасно размещают свои средства в оффшорных зонах. В отличие от денег населения, имеющих на руках или вкладах, уведенные активы никак не работают на Российскую экономику, которая испытывает острый недостаток денежного финансирования. Различные оффшорные схемы так или иначе используют большинство российских компаний. Как правило, это

происходит путем покупки активов за границей или размещения в иностранных банках экспортной выручки. В результате экономике страны наносится болезненный ущерб:

- сокращается объем валовых внутренних инвестиций;
- нарушается устойчивость финансового рынка;
- ухудшается состояние платежного баланса;
- сокращаются валютные резервы;
- снижается общая конкурентоспособность страны на мировом рынке.

Очевидно, что санкционные ограничения и общая геополитическая напряженность способствуют росту оттока капитала, поэтому необходимо разработать комплекс мер для снижения масштабов утечки.

К таковым, в первую очередь, можно отнести выявление и пресечение так называемых сомнительных операций, связанных с невозвратом экспортной выручки в срок или фиктивными операциями с ценными бумагами. Необходимо отслеживать и случаи, связанные с фиктивным импортом, когда имеет место оплата неполученных товаров и услуг по импортным контрактам. Настоящим препятствием в деле решения проблемы оттока капитала является существование фирм-однодневок, через которые осуществляется множество сомнительных операций и фиктивных сделок, что позволяет скрыть их истинных бенефициаров. Для раскрытия истинных выгодоприобретателей указанных операций необходимы серьезные усилия со стороны правоохранительных структур, свободных от коррупционных элементов. Безусловно, попытки незаконного вывоза и сокрытия капитала в оффшорах и на зарубежных счетах должно преследоваться по закону, поэтому стоит расширить и пересмотреть список законодательных мер воздействия на недобросовестное поведение предпринимателей.

Однако немаловажны и превентивные мероприятия, направленные на повышение инвестиционной привлекательности России в целом. В частности, одним из первых указов после избрания Президента Российской Федерации В.В. Путина был Указ от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике», в котором отмечается, что в целях повышения темпов и обеспечения устойчивости экономического роста, увеличения реальных доходов граждан Российской Федерации, достижения технологического лидерства российской экономики была поставлена задача повышения позиции Российской Федерации в рейтинге Всемирного банка по условиям ведения бизнеса со 120-й в 2011 году до 50-й - в 2015 году и до 20-й - в

2018 году. В 2014 г. Мировой банк изменил методику расчета индекса, в результате чего Россия переместилась на 62 место. За минувший год поднялась в рейтинге на 11 пунктов с 51 до 40 места. По степени благоприятности условий для предпринимательской деятельности страна занимает место между Болгарией и Венгрией. Таким образом, Россия улучшила условия ведения бизнеса лишь по двум из 10 показателей, рассматриваемых в исследовании, хотя ещё годом ранее входила в первую пятёрку экономик по числу проводимых реформ в области регулирования предпринимательской деятельности.

Ключевые показатели Российской Федерации таковы. По показателю простоты регистрации бизнеса страна занимает 26 место в мире; простоты регистрации прав собственности — 9 место; обеспечению исполнения контрактов — 12 место; возможности кредитования — 44 место; по уровню защиты инвесторов — 53 место; по уровню налогообложения — 45 место; по уровню ведения международной торговли — 140 место; по показателю простоты ликвидации предприятий — 51 место; возможности подключения к системе электроснабжения — 30 место; по показателю простоты получения разрешений на строительство — 115 место.

Улучшение инвестиционного климата – длительный и сложный процесс, в котором не последнюю роль играют мотивационный и психологический аспекты. Традиционное восприятие российских бизнес-реалий со стороны инвесторов было и остается высокорисковым и непредсказуемым. Эта далеко не радужная картина дополняется кризисом отношений с западными странами, отягощенными разрастающимся списком санкций. Именно поэтому необходимо разработать комплекс мер, включающих не только карательные мероприятия с целью возвращения уведённого за границу капитала, но и проведение политики, способствующей доверию крупного бизнеса к государственным и финансовым институтам страны.

В частности, на вооружение можно взять китайский опыт решения проблемы оттока капитала. Суть его заключается в жестком контроле за инвестициями в зарубежные компании. Любые вложения в иностранный бизнес должны получить разрешение Государственного валютного контроля и Народного банка Китая. При этом тщательно изучается происхождение средств, анализируется целесообразность вложений и подлинность сделок. Параллельно усилия китайских властей направлены на привлечение иностранных инвесторов путем снятия ряда ограничений. Показателен пример и США, где снижение налоговой

нагрузки на крупный и средний бизнес популярная профилактическая мера от увода капитала из страны.

Таким образом, государство может способствовать оживлению инвестиционной среды внутри страны и стимулировать возврат капитал, завоевав доверие бизнеса, гарантировав необходимые условия для стабильного развития.

Список литературы:

1. Ходов Л.О вывозе российского капитала за рубеж и привлечение иностранного капитала в Россию // Вопросы экономики. - 2009. - N 9.
2. Булатов А.С. Вывоз капитала из России и концепция его регулирования. - М., 2009. – С. 61.
3. Гурдин К.С. Капитальная правда//Аргументы недели №34, 2017.
4. Давыденко Т.А. Современные проблемы и перспективы экономического роста в России.
5. В сборнике: наукоемкие технологии и инновации сборник докладов международной научно-практической конференции. Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова. 2016. С. 74-78
6. Дорошенко Ю.А., Салмина О.И. Методические аспекты оценки эффективности операционной деятельности промышленного предприятия. Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2013. № 3. С. 113-116.

СООТНОШЕНИЕ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА И НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ

Prof.dr Aleksandar Stojanović,

Ma. Dragana Pušara,

Ma. Danijela Rak

(д-р, проф. Александр Стоянович, ма. Драгана Пушара,

ма. Даниела Рак)

The College of academic studies DOSITEJ,

Belgrade

Вследствие простоты расчета и доступности данных, доля налогов в ВВП часто используется как показатель налоговой нагрузки отдельной страны. Однако он не принимает во внимание целый ряд других аспектов, которые следует учитывать при оценке налоговой нагрузки, а именно: структура экономики, развитие институциональной системы, уровень жизни и т. п. Поэтому доля налогов в ВВП иногда может указывать на неправильные выводы, особенно если сравниваются страны с различным экономическим развитием, структурой спроса, институциональными возможностями, открытостью экономики, демографическими тенденциями и т. п. Для того, чтобы удалить возможные недостатки этого показателя, целесообразно исследовать долю налогов в ВВП по отношению к налоговой способности экономики. Это отношение в научной литературе называется налоговое усилие, которое рассчитывает долю налогов в ВВП по отношению к налоговой способности этих стран. Страны, у которых налоговая нагрузка меньше, чем налоговый потенциал, имеют возможность повышения налогов.

Ключевые слова: государственные финансы, налоговый потенциал

ВВЕДЕНИЕ

Анализ и проекция взаимосвязи внутреннего валового продукта и общих налоговых поступлений требуют особого методологического внимания. О необходимости уважения взаимосвязи между национальным доходом и налогом (как частью дохода), предупредил еще Кенэ (Quesney). Предупреждая о том, что «Налог не должны быть разорительным или непропорциональным количеству национального дохода. Его повышение должно иметь место только в случае возрастания дохода». Инструментом балансирования упомянутой взаимозависимости

является фискальная политика. Эта политика имеет свои собственные требования в соответствии с этапами экономического развития и прогресса. Поскольку фискальная политика основывает связь с этими этапами экономического развития посредством параметров фискальной инцидентии внутреннего продукта, внимание привлекают критерии фискальной политики в измерении этой нагрузки, но в соответствии с уровнями экономического развития. Подход к такой задаче может предложить несколько отправных точек. Серьезность этой задачи особенно подчеркивается в попытке оптимизации фискальной нагрузки,¹ для чего необходимо определить фискальный потенциал национальной экономики. Поэтому оцениваются материальные источники (ресурсы) и их объем для выделения финансовых средств для удовлетворения общественных потребностей. Однако в этом процессе нельзя пренебрегать социальным условиям и ценностям. Уровень налогового бремени не зависит только от этого. Он также зависит и от распределения созданного дохода. Однако, фискальный потенциал в первую очередь определяется и основывается на соотношении доходов на душу населения (*per capita*) и доли налоговых поступлений во внутреннем продукте или национальном доходе. Эта доля увеличивается в ходе экономического прогресса или с ростом дохода на душу населения. Таким образом, существует возможность на этих величинах и конкретных ставках определить часть общественного продукта, предназначенного для общественных потребностей.

1. Фискальные доходы как агрегат распределения

Распределение общественного продукта является неотъемлемой частью процесса создания общих результатов совокупного общественного труда (общественный продукт) и агрегатов его распределения. В финансовой теории и практике в целом, существует четыре стадии создания и распределения общественного продукта: факторы цикл воспроизводства (труд, капитал и предметы труда); результат действия факторов в виде стоимости продукции (общественного продукта); критерии распределения этого результата (рыночные, нерыночные или плановые) и, наконец, основные агрегаты распределения: часть для личного потребления (С), часть для инвестиций (I) и часть для общественного потребления (G).

¹ Север, И., Государственные финансы, Экономический факультет, г. Риека, 1998 г.

Если неучесть амортизацию, распределенная стоимость общественного продукта или национального дохода может быть описана соотношением:

в закрытой модели экономики:

$$Y = C + I_b + G \quad (1)$$

в открытой модели экономики:

$$Y = C + I_b + G + X - M \quad (2)$$

где, помимо описанных выше величин:

Y - общественный продукт; I_b - валовые инвестиции;

X - экспорт; M - импорт.

Целью определения оптимального размера ранее описанной фискальной нагрузки является определение реалистичного размера «G», в описанных уравнениях, то есть того размера, который не будет нарушать общее экономическое равновесие (баланс). Математически и формально задача ясна и на первый взгляд проста. Необходимо решить это уравнение:

$$G = Y - [(C + I_b) + (X - M)] \quad (3)$$

полученной из системы (2) – а именно, уравнение (2) инвертировано и потом упорядочено. Уже было описано, что можно применить несколько критериев и процедур для определения (оптимального) значения фискальной нагрузки – то есть, относительный размер государственных доходов общественного продукта. Посредством этого размера обеспечивается, процессом трансформации государственных доходов на рынке товаров и услуг, значение «G» в уравнении (3).

Далее, необходимым критерием при аппроксимации фискальных нагрузок в соответствии с БПРОМ является сравнение средних показателей. В этом случае методологическая процедура сводится к уважению взаимозависимости уровня экономического развития, измеряемого на душу населения общественным продуктом, и соответствующей относительной долей государственных доходов. Можно использовать две до сих пор известные модели: (1) для стран с развивающейся экономикой и (2) для развитых стран².

В модели для стран с развивающейся экономикой можно сделать вывод о том, что за счет увеличения уровня экономического развития,

²Север, И., Государственные финансы, Экономический факультет, г.Риека, 1998 г.

измеряемого общественным продуктом на душу населения, увеличивается и относительная доля фискальных поступлений в агрегате общественного продукта развивающихся экономик, но также и развитых экономик. Результаты изучения этих отношений также показали, что с повышением уровня экономического развития основа налогообложения увеличивается больше соразмерного роста общественного продукта или дохода. Рост доходов является выражением более широких общественных и социальных движений и изменений в обществе. Это влияет не только на одновременное увеличение фискального потенциала экономики, но и на повышение уровня урбанизации общества. Этот факт важно иметь в виду, потому что основная масса фискальных доходов взимается в крупных городских центрах.

В модели с развитой экономикой соотношение между уровнем экономического развития и долей налоговых поступлений в развитых странах, и прежде всего в преобладающем числе стран-членов ОЭСР, пока показывает два, качественно разных, отношения или, можно сказать, два узнаваемых периода их экономического и общественного развития. Бесспорно, что в процессе экономического развития этих стран, все от Второй мировой войны до восьмидесятых годов, подтверждалось мнение, что с повышением высоты общественного продукта отмечается и тенденция к увеличению относительной доли налоговых поступлений в агрегат общественного продукта. С другой стороны, рост государственных расходов в том же периоде был еще более выражен. В то же время доля инвестиций и сбережений сократилась. В таком распределении общественного продукта наблюдается более низкий экономический рост и снижение эффективности факторов производства. Такие тенденции в экономическом развитии членов ОЭСР были благодатной почвой для поглощения возникающей экономической и политической доктрины «экономики предложения», центральным фактором которого является именно налоговая нагрузка, то есть налоговые льготы хозяйствующих субъектов. После Соединенных Штатов «программы рейганомики» с определенными особенностями были приняты в Великобритании и Франции, а в конце восьмидесятых они были распространены на многие другие страны. С этими программами наступил другой, кое-где более выраженно, уже заранее объявленный период, в отношении налоговой нагрузки общественного продукта этих стран. Это делается в первую очередь путем изъятия государства из различных экономических и социальных программ. Таким образом, при сокращении

государственных расходов сокращается и потребность в фискальном обременении хозяйствующих субъектов (налогоплательщиков). Такое содержание экономико-фискальной политики заставляет правительства начать сокращать большое количество дефицитного финансирования, особенно в некоторых развитых странах.

2. Аппроксимация зоны фискальной нагрузки в зависимости от уровня экономического развития и структуры

Однако нельзя сделать вывод о том, что уровень экономического развития (на душу населения) или, наоборот, темпы экономического роста, являются достаточными параметрами, определяющими рамки экономических и финансовых ресурсов для фискальных потребностей национальной экономики. Затем следует еще один аналитический шаг. Поэтому необходимо создать синтетический индикатор этих двух параметров развития национальных экономик. Этой синтетической мерой является индекс развития и роста. Поэтому можно сделать вывод о том, что более высокая стоимость облегчает взимание бюджетных доходов, то есть бюджетный спрос и общую бюджетную деятельность. Такие глобальные оценки взаимозависимости между экономико-финансовыми ресурсами и фискальными потребностями должны способствовать точности определения и количественного определения (оптимальных зон) финансовой нагрузки.

Этот метод служит для аппроксимации равновесной зоны относительно расхождения между экономико-финансовыми ресурсами и фискальными потребностями (фискальный спрос).³ Он может создать предварительные условия для более точного определения относительной или абсолютной доли налоговых поступлений (или расходов) в экономическом потенциале. Для достижения конечной цели этого метода (т.е. зоны баланса или дисбаланса) доводится постепенно, путем определения синтетического показателя. Метод основан на нескольких исходных критериях, таких как: высота национального богатства (представлена де-факто на душу населения по общественному продукту); темпы экономического роста, т. е. роста общественного продукта; соответствующая структура налоговых форм.

Высота национального богатства, то есть общественного продукта на душу населения, является одним из важнейших критериев этого метода.

³ibid.

Но размер общественного продукта на душу населения не является решающим критерием. Важным также является и темп общественного продукта. Сравнение этих двух показателей состояния экономики обычно показывает различия. Эти различия, например, отражаются в факте, что страны с самым высоким общественным продуктом на душу населения, по крайней мере, в самых развитых современных странах, не зафиксировали и самые высокие темпы роста общественного продукта. Чтобы получить ответ на вопрос о том, какие методологические сообщения обеспечивает сравнение этих двух показателей для определения возможной зоны фискальной нагрузки, необходимо учесть политику расходов бюджета. Если есть такие знания, надо пойти от простого альтернативного вывода: более быстрому росту экономического богатства (т.е. ВВП) в условиях политики более медленного роста государственных расходов, прогнозировать более низкую долю государственных доходов в ВВП и наоборот - более медленному росту общественного продукта соответственно более высокую долю государственных доходов и расходов в ВВП. Можно сделать вывод, что темпы экономического роста и фискальной нагрузки находятся в обратных пропорциональных отношениях.

Таблица 1 – Изменение ВВП на душу населения и уровня безработицы в отдельных странах (оценивается на основании столбца «ВВП на душу населения (ППС), \$», часть «2014/2008, %»)

	ВВП на душу населения (ППС), \$		Уровень безработицы, %	
	Страна			
	2014/2008, %	2014.	2014/2008, %	2014.
Китай	74,2	12.893	-2,4	4,1
Индия	49,5	5.777
Польша	27,6	24.429	33,5	9,5
Турция	24,4	19.556	-5,4	9,5

Македония	19,9	13.204	-14,3	29,0
Бразилия	18,1	15.153	-30,3	5,5
Германия	16,1	44.741	-29,9	5,3
Австралия	15,5	46.631	45,2	6,2
Россия	14,6	24.764	-10,4	5,6
США	13,2	54.678	8,5	6,3
Япония	12,7	37.683	-6,9	3,7
Черногория	11,2	15.219	7,1	18,0
Босния и Герцеговина	11,1	9.808	8,9	25,5
Сербия	11,0	12.605	46,7	21,6
Швейцария	10,5	55.237	30,2	3,4
Австрия	10,0	45.411	31,6	5,0
Франция	8,4	40.445	33,3	10,0
Великобритания	6,8	37.744	10,8	6,3
Исландия	5,6	42.630	143,8	4,0
Нидерланды	4,2	47.365	136,5	7,3
Люксембург	1,5	92.507	68,1	7,1
Италия	-1,2	34.455	85,3	12,6
Словения	-2,1	29.359	125,5	9,9
Хорватия	-4,0	20.392	102,7	16,8
Кипр	-12,8	27.986	355,4	16,6
Греция	-14,8	25.753	236,6	25,8

Источник: IMF, World Economic Outlook, 2015.

Анализируя размеры наиболее развитых стран, все-таки можно сделать общий вывод о том, что у экономик с более низкими значениями фискальной нагрузки в основном были более высокие темпы роста общественного продукта (Это в первой части соответствующего периода были: Япония, Италия, Канада, Франция, США). С другой стороны, особенно можно отличить экономики, у которых в восьмидесятые годы были высокие доли государственных доходов (доли превышающие 40%), а в то же время они осуществляли низкие темпы роста (Франция, Германия, Швеция, а при определенных условиях Великобритания). Причины таких отношений в основных размерах национальных экономик находятся в их специфических условиях решения проблемы рецессии, инфляции и безработицы с конца шестидесятых до начала восьмидесятых годов. Общественные и социальные напряженность на

этих основаниях решались с помощью высокой концентрации национального дохода и его перераспределения (социальных трансфертов в пользу большой массы безработных) и резких мер антиинфляционной политики (отсюда и низкие темпы роста). При количественном определении аппроксимации допустимой зоны фискальной нагрузки, соответствующей экономическим и финансовым ресурсам национальных экономик, необходимо определить позиции соответствующих экономик с учетом их показателей экономического развития и структуры налоговой системы.⁴

Таблица 2 – Доля доходов от отдельных видов налогов в валовом внутреннем продукте (ВВП) стран-членов ОЭСР в 2012 году

Страна	Подоход- ный налог с населени я (1100)	Налог на прибыль предприя тий (1200)	Взносы социального страхования (2000)	Налоги на имуще- ство (4000)	Общие налоги на потребле- ние (5110)	Налоги на отдельные товары и услуги (5120)
Австралия	10,7	5,2	/	2,4	3,4	3,0
Австрия	9,5	2,2	14,2	0,6	7,8	3,1
Бельгия	12,2	3,0	14,1	3,3	7,0	3,3
Канада	11,2	2,9	4,8	3,3	4,5	2,5
Чили	/	/	1,4	0,9	8,1	2,0
Чехия	3,6	3,3	14,7	0,5	7,1	3,8
Эстония	5,3	1,4	11,3	0,3	8,6	4,6
Дания	23,9	3,0	0,9	1,8	9,7	4,2
Финляндия	12,6	2,1	12,7	1,2	9,0	4,7
Франция	7,9	2,5	16,5	3,8	7,1	3,4
Германия	9,3	1,8	13,9	0,9	7,1	2,9
Греция	7,0	1,1	10,8	1,9	7,5	4,1
Венгрия	5,3	1,3	12,6	1,2	11,5	4,9
Израиль	5,5	2,7	5,1	2,7	8,9	1,9
Исландия	13,2	1,9	3,7	2,5	8,1	3,8
Ирландия	9,1	2,3	4,2	1,9	5,9	2,9
Италия	11,6	2,8	13,0	2,7	5,9	3,8
Япония	5,5	3,7	12,3	2,7	2,7	2,1

⁴ Стоянович А., Райчевич Б., Государственные финансы, Ревикон, Сараево, 2013.

Корея	3,7	3,7	6,1	2,6	4,3	3,0
Люксембург	8,4	5,2	11,3	2,7	7,0	3,7
Мексика	/	/	2,9	0,3	3,7	6,8
Нидерланды	7,3	1,9	15,0	1,1	6,5	2,9
Новая Зеландия	12,4	4,7	/	2,1	9,9	2,0
Норвегия	9,9	10,5	9,6	1,2	7,7	2,9
Польша	4,5	2,1	12,1	1,2	7,1	4,1
Португалия	5,8	2,7	8,8	1,2	8,2	3,7
Словакия	2,6	2,4	12,3	0,4	6,0	3,2
Словения	5,7	1,2	14,9	0,6	8,0	5,1
Испания	7,2	2,0	11,5	2,0	5,3	2,6
Швеция	11,9	2,6	10,0	1,0	9,0	2,8
Швейцария	8,5	2,8	6,7	1,8	3,5	1,9
Турция	4,0	2,0	7,5	1,2	5,8	6,2
Великобритания	9,1	2,7	6,3	3,9	6,9	3,6
США	9,2	2,5	5,4	2,9	1,9	1,7
ОЭСР итого	8,6	2,9	9,0	1,8	6,8	3,4
ОЭСР Европа	8,2	2,7	10,7	1,6	7,3	3,7
ЕС 15	9,6	2,4	10,6	1,9	7,3	3,3

Источник: OECD Statistics, 2012.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Более равномерную и, следовательно, и более благоприятную налоговую структуру с точки зрения фискальной устойчивости имеют страны с более развитой экономикой. Развивающиеся страны имеют налоговые структуры, которые почти полностью опираются на косвенные налоги и взносы на социальное страхование. Высокая зависимость только от косвенных налогов очень просто, вследствие, например, либерализации рынка и снижения таможенных пошлин, может привести к снижению фискальной устойчивости страны.

Наконец, следует отметить, что также существуют и эконометрические методы, предполагающие, что оптимизация доли налоговых поступлений в социальном продукте означает, что неизбежно анализировать объем или относительную долю этих доходов в зависимости от общей модели национальной экономики, то есть непосредственно связанные показатели этой экономики. Имеется несколько таких фундаментальных показателей. Они используются в

зависимости от цели и структуры модели оптимизации. Одна из более известных эконометрических моделей была разработана Ричардом Масгрейвом (R. Musgrave). Построение этой модели начинается с оптимизации доли фискальных доходов в валовом внутреннем продукте или национальном доходе на среднем уровне развития национальной экономики. Модельное соотношение для оценки фискальной нагрузки происходит из более сложной концепции возможной экономической и финансовой стратегии в национальной экономике. Он опирается на несколько соответствующих показателей, таких как: желательный темп экономического роста (т.е. прирост валового внутреннего продукта), предельная капиталоемкость, склонность частного сектора экономической деятельности к расходам, доля государственных расходов в ВВП, чистый импорт и некоторые другие макроэкономические показатели национальной экономики.⁵

Список литературы:

1. Север И., Государственные финансы, Экономический факультет, г. Риека, 1998 г
2. IMF, World Economic Outlook, 2015
3. Стоянович А., Райчевич Б., Государственные финансы, Ревикон, Сараево, 2013.
4. OECD Statistics, 2012.

⁵ Ibid

ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЭКОНОМИКЕ ЧЕРЕЗ ПРИМЕРЫ ВЕБ-САЙТА В АПТЕКЕ ВРАНЕ

Тасич И. доц. др

Колледж академических исследований «Доситей» Белград

Тасич С. др

Колледж прикладных профессиональных исследований Врање

В течение нескольких месяцев *Cloud Computing*, когда-то относительно малоизвестная концепция, стала самой авторитетной технологией. Ряд компаний присоединился к новой тенденции, запуская новые службы *Cloud Computing*. Самые известные в мире компании, такие как IBM, Yahoo и Google, впервые применили *Cloud Computing* для этой работы [1].

Применение системы *Cloud Computing* представляет собой значительное улучшение в бизнесе компании. Локальным компьютерам не нужно выполнять более сложные задачи при запуске приложений. Компьютерная сеть *Cloud Computing* выполняет эти задачи вместо локальных компьютеров. Требования к оборудованию и программному обеспечению со стороны пользователя сокращаются. Единственное, что пользователь должен сделать в системе *Cloud Computing*, это программный интерфейс, который может быть обычным веб-браузером, а сеть *Cloud Computing* делает все остальное. *Cloud Computing* делит традиционный интернет-сервис с присущей им динамичной и гибкой архитектурой, которая позволяет пользователям информационных технологий оплачивать только те услуги, которые им действительно нужны, и за короткий промежуток времени они значительно увеличивают свой объем.

Услуги *Cloud Computing* в основном ориентированы на потребительские услуги, такие как интернет-поиск, личные почтовые службы (*social networking*), рекламные и интернет-компании и другие интернет-приложения [3].

Cloud Computing имеет относительно большое применение в нашей стране. Очень много компаний рекламируют себя онлайн на своих сайтах. Таким образом, они арендуют домены и пространство на веб-серверах провайдера. Медицинское учреждение Аптека Вране („ZU Pharmacy Vranje“) арендовало место для своего веб-сайта на веб-сервере

Telekom Srbija A.D. Сайт „ZU Pharmacy Vranje“ относится к категории высокоуровневых облачных вычислительных программ в виде услуги (*software-as-a-service, SaaS*) [5].

Веб-сайт компании является основным маркетинговым инструментом и бизнес-базой. В то же время — это самый дешёвый способ рекламы, который позволяет компании правильно представлять себя и свои услуги, представлять свой бизнес, узнавать рынок с его брендами и т. д. Профессиональный, вдохновляющий сайт, простой в управлении, наилучшим образом представит компанию, привлекая клиентов и увеличивая доходы. С развитием технологий доступа в Интернет, внедрением кабельных и ADSL-операторов, также было место для большего количества данных, которые можно хранить и представлять на сайтах. Теперь без проблем веб-сайт компании может содержать флэш-анимацию, видеоклипы, сложные базы данных, массивные фотогалереи. Другими словами, теперь буквально на веб-сайте компании можно поставить всё, что вы себе представляете.

Однако, когда компания использует веб-сайт для деловых целей, в дополнение к хорошему дизайну, веб-сайт должен адаптироваться к пользователям, для которых в основном предназначен контент. Определение целевой группы или нацеливание на население имеет решающее значение для любого хорошо продуманного веб-сайта. Насколько компания может точно определить целевую группу, зависит также от того, достигнет ли её сайт своего успеха [2].

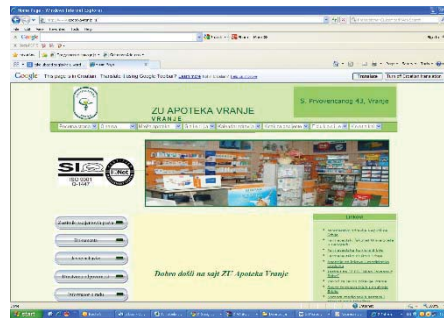


Рисунок 2 – Внешний вид веб-сайта Медицинского учреждения - Аптека Вране (Тасич И.)

Веб-хостинг (*Web hosting*) - это место, где страницы сайта физически расположены. Все веб-сайты должны храниться на компьютере (веб-

сервере), который постоянно подключается к Интернету, чтобы к ним можно было получить доступ со всего мира. Место для Интернета сайт компании, которая рекламирует на веб-серверах, продаёт веб-хостинговые компании.

В случае Медицинское учреждение Аптека Вране, веб-хостинг арендуется на доверенных веб-хостингах компании, что гарантирует 99,9% доступность сайта „ZU Pharmacy Vranje“ 24 часа, семь дней в неделю, и это через Telekom Serbia A.D.

Служба веб-хостинга позволяет арендовать дисковое пространство и соответствующие ресурсы сервера для размещения веб-страниц на веб-сервере. С помощью веб-хостинга Telekom Srbija A.D. позволяет своим пользователям постоянно присутствовать в Интернете, настраивая веб-сайты на серверах Telekom Serbia A.D.

Услуга веб-хостинга предназначена для всех компаний, которые хотят постоянно находиться в Интернете. Эта услуга позволяет компаниям реагировать на требования современного бизнеса, императив которого постоянно присутствует в Интернете. Создав соответствующий веб-контент, эта служба открывает новые функции.

Когда пространство предоставляется в веб-среде, получается ключ для входа в киберпространство (*Cyberspace*). Этот ключ в форме имени пользователя и пароля позволяет подключиться к серверу веб-хостинга, чтобы компания могла настроить свой веб-сайт или изменить его содержимое [4].

Презентации (веб-сайт) могут размещаться на платформе Windows или Linux. 24x7 FTP-доступ к веб-серверу разрешен для удалённого администрирования и обновления презентации, понимания статистики показа и понимания места размещения, и трафика сайта и обновления презентации, заполнение пространства, реализованного трафика и посещение сайта.

Внешний вид окна входа на веб-сервер Telekom Srbija A. D. мы видим на следующем рисунке:

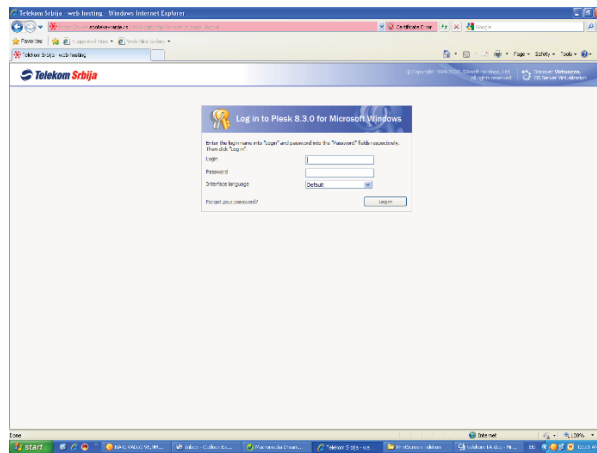


Рисунок 2 – Вход в систему через веб-сервер Telekom Srbija A. D. [5]

Общие данные о презентации и просмотр в размещение помещений видны на следующем рисунке [5]:

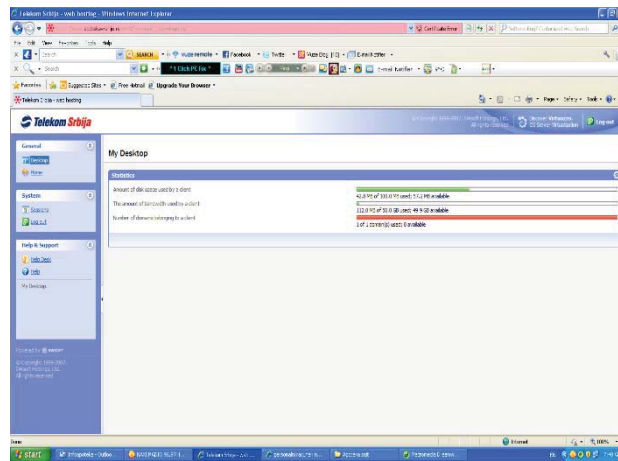


Рисунок 3 – Обычно статистические данные [5]

Особенности хостинг-пакета являются [5]:

- 24x7 FTP (*File Transfer Protocol*), доступ для администрирования сайта доступны с любой точки доступа в интернет
- Статистика веб-сайта, детальный анализ занятости помещений, осуществлены движение и посещение сайта,
- Ежедневный *back-up*,
- Redudantnost (Избыточность) с RAID-дисков,
- Интуитивная контрольная панель для администрирования сайта,
- *Web Site Builder* аппликация,
- *Firewall* защита (Брандмауэр),
- Антивирусная защита,
- Соответствующее число почтовых заказов (веб-почты i POP3),
- Реализация пакета на Windows или Linux платформе.

Веб-сайт любой компании представляет собой её “окно в мир” и единственный и экономный способ рекламы. С регулярной рекламой в интернет-компания не только существует, что весь мир может видеть, но и таким образом значительно увеличивает как доход, так и улучшает бизнес, а стоимость рекламы снижается.

Список литературы:

1. Đurić D., *Bezbednost u Cloud Computingu*: dip. rad, Beograd, 2010
2. Milosavljević M., Veinović M., Uzunović P., *Modul 7 Internet: udžbenik*. Univerzitet Singidunum. Beograd, 2008
3. NIST SP 800-12, *An Introduction to Computer Security: The NIST Handbook*, 2004
4. Šarac M., *Povećanje pouzdanosti SSL protokola primenom višestrukih kanala za autentifikaciju*: dis. dr. računarskih nauka, Beograd, 2013
5. Tasić I., *Predlog modela zaštite poslovno informacionog sistema apotekarskih ustanova – studija slučaja Apoteka Vranje*: dis. dr. računarskih nauka, Beograd, 2014.

СПЕЦИФИКАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ЭКОНОМИКИ В ЭКСПЛУАТАЦИИ С АПОТЕКОМ ВРАНЕ

Тасич И. доц. др

Колледж академических исследований «Доситей» Белград

Тасич С. др

Колледж прикладных профессиональных исследований Врање

Каждый из трёх предыдущих столетий отмечен одной технологией. XVIII век был эпохой великих механических систем, которые привели к промышленной революции. Паровая машина была отмечена в XIX веке, а в течение 20-го века доминирующей технологией была сбор, обработка и распространение данных. В связи с быстрым развитием технологий эти области привели к практическому стиранию различий между сбором, передачей, хранением и обработкой данных.

Компании с сотнями офисов в обширной географической зоне теперь обычно ожидают, что, нажав кнопку, они смогут определить статус в своей наиболее распространённой отрасли. Информационную систему компании в простейшем случае можно представить как одну или несколько баз данных и определенное количество сотрудников, которые получают доступ к ним удалённо. В небольших компаниях все компьютеры в основном расположены в одном здании, но в крупных компаниях компьютеры и сотрудники могут быть разбросаны десятками офисов и объектов в разных странах. Тот факт, что пользователи данных удалённые между собой на сотни, десятки тысяч километров, не мешает тем же пользователям использовать эти данные, как будто они местные.

Растущее использование информационных технологий отражается в том, что всё большее число компаний проводят электронные транзакции с другими компаниями в электронном виде, что особенно актуально для поставщиков и пользователей товаров. Возможность своевременно делать заказы уменьшает потребность в создании больших запасов и повышает эффективность работы [2].

Одной из компаний, которые входят в первую очередь в Сербию для внедрения информационных технологий в свой бизнес, является также Институт здравоохранения Апотека Вране (“ZU Pharmacy Vranje”). “ZU Pharmacy Vranje” имеет современную информационную систему, которая способна поддерживать все бизнес-функции и облегчает работу внутри самого учреждения и в общей среде, которая состоит из:

- граждан,
- других учреждений здравоохранения,
- Министерства здравоохранения РС,
- Республиканского фонда медицинского страхования Сербии,
- поставщиков лекарственных средств и других товаров.

Одновременная информационная система обеспечивает эффективное планирование и мониторинг:

- потребность населения в плане предоставления медикаментов,
- организация и работа “ZU Pharmacy Vranje”,
- влияние финансовых вложений.

“ZU Pharmacy Vranje” осуществляет аптечную медицинскую деятельность на территории административного Пчиньского округа в соответствии с положением в плане сети медицинских учреждений Министерства здравоохранения Республики Сербия. Информационная система, используемая “ZU Pharmacy Vranje”, является *Hubie ERP*. *Hubie ERP* основан на уникальных программных решениях для поддержки работы аптечных учреждений в Сербии. В противном случае эта информационная система предназначена для крупных и средних компаний, что в точности соответствует “ZU Pharmacy Vranje”. *Hubie ERP* имеет возможность контролировать и управлять всеми бизнес-процессами и регистрировать все транзакции наличных денег. Он использует новейшие технологии, он модульный и постоянно обеспечивает поддержку и обслуживание, что является очевидным доказательством хорошего применения информационных технологий в каждом бизнес-сегменте [5].

Графический обзор связывания компьютерных ресурсов между аптеками и центральными отделениями администрации “ZU Pharmacy Vranje” (где расположены серверы) приведен на следующем рисунке [4]:

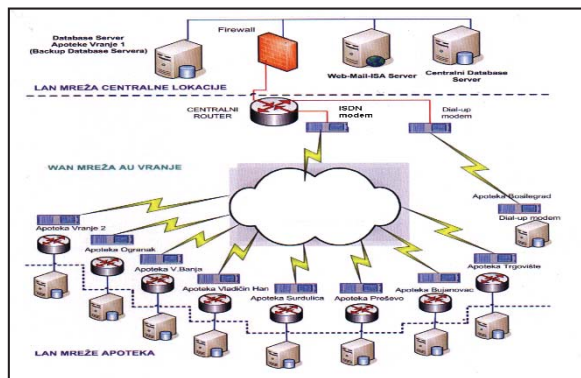


Рисунок 1 – Связывание компьютерных ресурсов между аптеками и центральным расположением в администрации „ZU Pharmacy Vranje”[1]

В „ZU Pharmacy Vranje”:

- Все компьютеры подключены к закрытой сети,
- У каждого объекта есть собственный сервер (*Back-office*), но все бухгалтерские и финансовые транзакции проводятся в центральном месте в Вране,
- Регулярная передача данных не тратит время на прохождение и оформление документации, но она записывается как можно скорее или сразу же после её ввода в *Back-office* в любом месте, поскольку данные передаются каждые два часа. Такой способ передачи данных представляет значительную экономию времени и транспортные расходы. Таким образом, ежедневная подача документации сворачивается исключается, так что документация физически переносится в центральное место раз в месяц, и каждый документ записывается и обрабатывается вовремя, потому что он был записан электронным способом в тот же день на главном сервере (*Head-office*),
- В центральном месте данные собираются на основном сервере (*Head-office*), обрабатываются из центрального местоположения, финансовая служба выполняет все финансовые операции на уровне всего учреждения. Таким образом, с использованием информационных технологий в качестве незаменимого инструмента для точной, быстрой и безопасной работы, похоже, значительно экономит, среди прочего, у рабочую силу, потому что только в центральном месте есть финансовая услуга. Если бы

не такой вид бизнеса, каждая аптека в специальных местах должна была иметь свои собственные финансовые услуги, что было бы дополнительным и довольно большим расходом для учреждения,

- Таким образом, руководство „ZU Pharmacy Vranje” может в любой момент узнать точную ситуацию с состоянием рынка наркотиков, финансовые обязательства как для поставщиков, так и для клиентов, хотя территория этого учреждения очень большая и разбросана.
- Используя информационную технологию „ZU Pharmacy Vranje” сделала еще один шаг, который, как и многие другие компании в регионе, арендовал домен для веб-сайта, который активен на www.apotekavranje.rs и через который аптека рекламирует более широкого круга пользователей услуг, предоставляя им необходимую информацию и рекомендацию для пациентов. Веб-сайт компании является основным маркетинговым инструментом и бизнес-базой. В то же время это самый дешевый способ рекламы, который позволяет компании представить себя и свои услуги в правильном направлении, представить свой бизнес, познакомиться с рынком с его брендами и т. д. Определение целевой группы населения имеет решающее значение для любого хорошо спроектированного веб-сайта. Степень, в которой целевую группу может точно определить, зависит от того, достигнет ли веб-сайт компании своего успеха. Внешний вид домашней страницы „ZU Pharmacy Vranje” показан на следующем рисунке [3,4]:

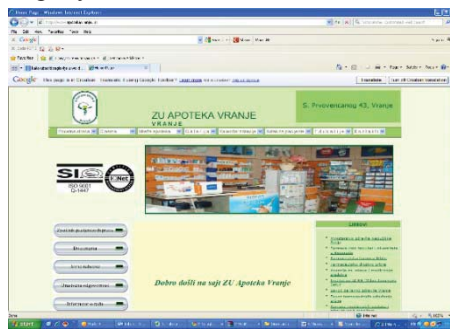


Рис. 2. Внешний вид веб-сайта Медицинского учреждения - Аптека Вране [4]

На примере сети информационной системы, которая использует „ZU Pharmacy Vranje” ясно видим необходимость применения информационных технологий в повседневной деятельности. Даже, если бы не была создана такая система обмена информацией и обработки данных, Аптека Вране не могла бы удобно работать. По этой причине, что функциональность одной компании в нескольких городах, без использования информационных технологий, не было бы экономически жизнеспособной и аптеки бы в каждом городе работали как отдельные единицы.

Список литературы:

1. Belović B., Analiza postojećeg stanja i predloga uvođenja novog rešenja informacionog sistema Apotekarske ustanove Vranje, Beograd, 2005.
2. Milosavljević M., Veinović M., Banjac Z., Modul 1 uvod u IS: udžbenik. Univerzitet Singidunum. Beograd, 2008
3. Milosavljević M., Veinović M., Uzunović P., Modul 7 Internet: udžbenik. Univerzitet Singidunum. Beograd, 2008
4. Tasić I., Predlog modela zaštite poslovno informacionog sistema apotekarskih ustanova – studija slučaja Apoteka Vranje: dis. dr. računarskih nauka, Beograd, 2014.
5. <http://www.europos.co.yu/hubie.html>

МНИМЫЕ И ПРИТВОРНЫЕ ОБЪЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Ткаченко Ю.А., канд. экон. наук, доц.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Перед современным развитием российской экономики стоит проблема выявления мнимых и притворных объектов в бухгалтерском учете.

Часто встречается, что фиктивными юридическими лицами заключаются договора, производится оплата контрагентам, выполняются экономические и юридические операции.

За каждым таким фиктивным объектом стоит реально существующий человек, которому необходимо [6]:

- снять с себя ответственность;
- вывести денежные средства с фирмы,
- провести оптимизацию налогообложения неправомерным способом.

Попытки предотвращения подобных правонарушений или их снижение не имеют результата, так как в России несовершенна нормативно-правовая система, которая регулирует мнимые и притворные объекты.

В законодательстве нет понятий фиктивности объектов, как: активы, обязательства, доходы, расходы, из-за чего и невозможно их квалифицировать в качестве мнимых или притворных, что не дает возможности привлекать к ответственности виновных лиц.

Еще одной проблемой является то, что отсутствует комплексная методика, суть которой бы была направлена на выявление мнимых и притворных объектов бухгалтерского учета.

Вышеперечисленные проблемы приводят к тому, что растут масштабы потерь собственников от неэффективной системы управления экономическим субъектом, а со стороны государства – потери от неуплаты налогов и сборов.

Сначала мнимые и притворные объекты контролировались Гражданским Кодексом РФ. В 2013 году вышел законопроект, который содержал изменения в Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

Данный проект ввел запрет на мнимые и притворные объекты бухгалтерского учета. Рассмотрим, как трактует федеральный закон №402 данные объекты.

Под мнимым объектом бухгалтерского учета понимается несуществующий объект, отраженный в бухгалтерском учете лишь для вида (сюда могут входить и несуществующие расходы, несуществующие обязательства, которые не были в хозяйственной жизни предприятия).

Притворные объекты бухгалтерского учета – объекты, которые отражаются в бухгалтерском учете вместо другого объекта, чтобы скрыть его осуществление (например, притворные сделки) [3].

Ответственность за такие правонарушения относятся на сотрудников, отвечающих за хозяйственные вопросы. Например, работник, который занимается оформлением фактов хозяйственной жизни предприятия, должен своевременно передавать первичные учетные документы для регистрации в регистрах бухгалтерского учета. Бухгалтеры за правильность оформления таких фактов не несут ответственности.

Отражение мнимых и притворных объектов бухгалтерского учета могут быть следующие [5]:

- выплата «серой» заработной платы;
- оформление фиктивных договоров для сокрытия незаконных операций;
- возмещение НДС по тем закупкам, которые не были осуществлены.

Отражение мнимых и притворных объектов также относятся к такому правонарушению, предусмотренному Уголовным Кодексом РФ:

- мошенничество (статья 159),
- присвоение или растрата (статья 160),
- причинение имущественного ущерба путем обмана или злоупотребления доверием (статья 165),
- незаконное предпринимательство (статья 171),
- легализация (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных другими лицами преступным путем (статья 174),
- незаконное получение кредита (статья 176),
- преднамеренное и фиктивное банкротство (статья 196 и 197),
- уклонение от уплаты налогов и сборов (статья 198 и 199) [1].

Из-за того, что отсутствует законодательное признание мнимых и притворных объектов бухгалтерского учета, часто можно избежать наказания за такое правонарушение.

Выявлять мнимые и притворные объекты бухгалтерского учета можно с помощью трех подходов [4]:

1. Правовой подход:

- просматривать нетипичные условия договора;
- наблюдать за исполнением договора, надлежащим ли образом он исполняется;
- выявлять совпадение прикрываемого и притворного договоров.

2. Психологический подход:

- обращать внимание на личности бухгалтера, финансиста или экономиста, которые связаны со сделкой;
- подмечать эмоциональную сторону работников;

3. Аналитический подход

- анализ отчетности предприятия;
- анализ расхождений данных бухгалтерского учета и фактического наличия.

Для того, чтобы эффективно бороться с мнимыми и притворными объектами бухгалтерского учета, необходимо внести изменения в законодательство РФ.

В Федеральный закон «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ необходимо включить следующие понятия [5]:

- мнимые и притворные активы;
- мнимые и притворные обязательства;
- мнимые и притворные факты хозяйственной жизни.

Мнимые активы – это активы предприятия, которые зарегистрированы в бухгалтерском учете, отражаются на балансе организации, но фактически отсутствуют или не переданы на праве собственности другому лицу в порядке, предусмотренном законодательством.

Притворные активы – это активы, заменяющие активы, зарегистрированные в бухгалтерском учете. Выявление притворных активов производится проведением инвентаризации.

Мнимые обязательства – задолженность организации перед бюджетом государства, внебюджетными фондами, физическими или юридическими лицами, которая зарегистрирована в бухгалтерском учете, отражается на балансе организации, но фактически отсутствует

или, по которой срок возникновения не наступил в порядке, предусмотренном законодательством.

Притворные обязательства – задолженность организации перед бюджетом государства, внебюджетными фондами, физическими или юридическими лицами, которая зарегистрирована в бухгалтерском учете, отражается на балансе организации, но фактически предназначается для покрытия другой задолженности.

Мнимые и притворные факты хозяйственной жизни предприятия так же в закреплены в статье 170 ГК РФ «Недействительность мнимой и притворной сделок» [1].

Федеральный закон «О бухгалтерском учете» дает только определения мнимых и притворных объектов, а должен определять круг лиц, которые принимают решения о признании сделки мнимой или притворной. Так как в должностные обязанности бухгалтера такие функции не входят.

Необходимо ввести уголовную ответственность для руководителей предприятия, главных бухгалтеров за отражение мнимых и притворных объектов бухгалтерского учета.

На данный момент установлена ответственность для должностных лиц организации в виде штрафа в размере от 5 000 до 10 000 руб. за грубое нарушение требований к бухгалтерскому учету. Сюда же входят и отражение мнимого или притворного объекта бухгалтерского учета в регистрах бухгалтерского учета. Но ответственность за такие действия должна носить более значимый характер [2].

В аудиторские проверки, налоговый контроль необходимо ввести психологический анализ личности. Что сможет поспособствовать профилактике правонарушений, связанных с использованием мнимых и притворных объектов в бухгалтерском учете.

Мнимые и притворные объекты в современной учетной практике встречаются очень часто и, следовательно, требуют четкого законодательного регулирования.

Использование в хозяйственной жизни экономического субъекта мнимых и притворных объектов наносит необратимые негативные последствия в настоящем и будущем. Одно, из которых, ведение «черной бухгалтерии».

А, как известно, «ошибки», допущенные в бухгалтерском деле «исправляются» деньгами, неполученной прибылью, переплаченными налогами, а иногда и потерей свободы и права работать по специальности.

Список литературы:

1. Гражданский Кодекс РФ от 30.11.1994 №51-ФЗ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.garant.ru/10164072/>
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 №195-ФЗ [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://gucodex.org/koap/>
3. Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.pravo.gov.ru>.
4. Клепиков Н.В. Мнимые и притворные сделки (объекты) // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2016. № 44. С. 102-105.
5. Котов В.В. О проблеме выявления мнимых и притворных объектов бухгалтерского учета // Актуальные проблемы современного гуманитарного знания: теория, методология, практика материалы II межрегиональной научно-практической конференции. 2015. С. 143-150.
6. Швырева, О. И. Внутренний контроль расчетов с контрагентами / О. И. Швырева, З. И. Кругляк // Бухучет в сельском хозяйстве. 2013. № 11. С. 48-58.
7. Ткаченко Ю.А., Шевченко М.В. Внутренний контроль в управлении экономическим субъектом // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2015. № 3. С. 150-152.
8. Ткаченко Ю.А., Шевченко М.В. Комплаенс-контроль как ключевой фактор в управлении экономическим субъектом // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2016. № 2. С. 196-199.
9. Ткаченко Ю.А., Курило Е.В. Проблемы обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта // Белгородский экономический вестник. 2016. № 3 (83). С. 62-66.

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БАНКОВСКИХ СДЕЛОК ПО СЛИЯНИЮ И ПОГЛОЩЕНИЮ

Трунова Е.В., канд. экон. наук, доц.,
Алфёрова В.Д., магистрант
Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова

В настоящее время российские банки демонстрируют дефицит ликвидности [1], что значительно подрывает стабильность всей системы. Недавний отзыв лицензии у банка «Югра», санация «Открытия», банка из первой десятки и имеющего статус системообразующего, санация «Бинбанка», занимающего 12-е место по размеру активов, показывают, что от кризиса не застрахован никто. Об этом говорит и сокращение количества частных банков в стране. Слияние или поглощение в таком случае может стать решением, как удержать банк от полного краха и не лишиться вкладчиков их средств. С другой стороны, опыт упомянутых «Открытия» и «Бинбанка», демонстрировавших быстрый рост именно за счет присоединения к бизнесу проблемных активов, свидетельствует о необходимости очень взвешенной оценки целесообразности слияний и поглощений.

Значительная роль в такой оценке отводится балансовой модели, использующей данные финансовой отчетности банка, а также доходной модели, базирующейся на применении метода дисконтированных денежных потоков. Модель доходности на инвестиции (доходная модель) подразумевает покупку банка как инвестицию, в которой собственный капитал кредитной организации выступает в качестве суммы будущих выплат акционерам, продисконтированной по средней взвешенной стоимости капитала. Таким образом, стоимость банка (СБ), которую инвестор готов отдать за него, это приведенная стоимость (ПС) всех будущих доходов инвестора:

$$СБ = ПС \quad (1)$$

При применении доходной модели необходимо учитывать объем ожидаемых доходов, их волатильность, долговечность, уровень дисконта, а также гарантию на их получение.

Важной проблемой, возникающей при использовании модели, является расчет итоговой стоимости инвестиций (ИС) или же стоимости спасенного имущества. Поскольку цена кредитной организации является ничем иным как суммой приведенной стоимости будущих доходов (ПС_n) и итоговой стоимости инвестиций (ИС_n):

$$СБ = ПС_n + ИС_n \quad (2)$$

В некоторых случаях ожидаемый будущий доход может определяться как будущий денежный поток (БДП):

$$БДП = ЧД + А - ТУК, \quad (3)$$

где ЧД - чистый доход, А - амортизация, ТУК - требуемое увеличение капитала.

После покупки банка инвесторы как правило стараются минимизировать его капитал, чтобы повысить доходность на их вложения. Таким образом, показатель ТУК определяется следующим образом:

$$ТУК = \left(\frac{ЧД_t + СА_{t-1}}{\Delta СовА_t} - \frac{К}{А} \right) * \Delta СовА_t + НА, \quad (4)$$

где ЧД - чистый доход; СА - совокупность выпущенных обыкновенных акций, находящихся в обращении, $\Delta СовА$ - изменение совокупных активов, $К/А$ - отношение капитала к активам, НА - выпущенные в обращение новые акции. [2]

Если исключить издержки на амортизацию, как не делающие большого вклада в работу кредитной организации, а также объем новых акций, то величина будущего денежного потока (БДП) будет представлена так: [3]

$$БДП_t = ЧД_t - \left(\frac{ЧД_t + СА_{t-1}}{\Delta СовА_t} - \frac{К}{А} \right) * \Delta СовА_t \quad (5)$$

Поскольку длительность жизненного цикла кредитной организации, как правило, неизвестна или неопределенна, то для инвесторов точно установить конечную стоимость вложений практически невозможно. Оценить примерную величину итоговой стоимости кредитной организации можно благодаря математической модели определения потока будущих доходов. Таким образом, если принять, что величина БДП растет в неизменной пропорции «к», а ставка дисконта = «д», то конечную стоимость кредитной организации можно определить, как:

$$ИС_t = \frac{БДП_{n+1}}{(к-д)} \quad (6)$$

Следовательно, стоимость банка можно определить двумя методами, где один дает подробную оценку БДП, а второй рассматривает рост стабильных доходов банка в определенной пропорции в течение неустановленного периода времени.

$$СБ_1 = \frac{БДП_t}{(1+д)^t} + \frac{ИС_t}{(1+д)^n} \quad (7)$$

$$СБ_2 = \frac{БДП_t}{(1+д)^t} + \frac{БДП_{n+1}}{\frac{к-1}{(1+д)^n}} \quad (8)$$

Наиболее точной в зарубежной практике считается стоимость, определяемая как дисконтированный денежный поток [4], т.к. в ней учитывается полная информация о деятельности банка. Но на практике из-за нестабильности экономической ситуации в стране и затруднений в выборе ставки дисконтирования, прогноз денежных потоков является в России очень сложной задачей с низкой степенью достоверности в долгосрочном периоде.

Также на западе пользуется большой популярностью балансовая модель определения стоимости банковских акций. Она достаточно проста и удобна, чем и заслужила значительное распространение. Модель приравнивает стоимость акций кредитной организации к стоимости акционерного капитала, отраженной в балансе банка и деленной на количество выпущенных в обращение акций. Таким образом, акционеры банка-покупателя выплачивают акционерам банка-цели премию за слияние в качестве компенсации. Данная премия (ПЗС) приравнивает цену акции, предложенную акционерам банка-цели (ПСА_t) к балансовой стоимости акций банка-цели (БСА_t):

$$\text{ПЗС} = \frac{\text{ПСА}_t - \text{БСА}_t}{\text{БСА}_t} * 100\% \quad (9)$$

Однако для использования данной балансовой модели необходимо вычислить среднюю премию слияния, предложенную при недавно состоявшейся сделке с участием банков со схожими параметрами, а также экстраполировать результат на наш банк-цель слияния. Тогда цена слияния будет определяться как: [2]

$$\text{ЦС} = \text{БСА}_t * (1 + \text{ПЗС}) \quad (10)$$

Условия сделки рассматриваются и с точки зрения установления курса обмена акций или менового соотношения, определяющего количество акций банка покупателя, которое получают акционеры банка-цели за каждую акцию:

$$a = \frac{\text{ЦС}}{\text{РЦА}}, \quad (11)$$

где РЦА – рыночная цена за акцию банка-покупателя.

Стоит отметить, что балансовая модель имеет ряд недостатков. Несмотря на регулятивные требования органов надзора, а также требования к бухгалтерской отчетности и ведению учета в банках, сложно объективно оценить, например, какая часть балансовой прибыли потеряется из-за изменения процентных ставок, или колебаний доходности на рынке ЦБ, или курса валют. Таким образом, балансовая модель не учитывает возможные риски и не отражает реальную стоимость банковских активов.

Чтобы определить отклонение балансовой стоимости от реальной экономической стоимости банковского капитала необходимо рассчитать скорректированную балансовую стоимость банка-цели. Она может быть рассчитана с помощью вычитания или прибавления к базовой стоимости таких показателей как: изменение величины резерва на возможные потери по ссудам, изменение рыночной стоимости инвестиционного портфеля банка, изменение в оценке других активов и др. Применение скорректированной стоимости банка в российских реалиях целесообразнее, чем использование доходной модели. Это обусловлено более понятным и простым расчетом, а также стабильностью рыночных цен и независимостью от колебаний фондового рынка [5].

Мировой опыт банковских слияний и поглощений показал, что акционеры банка-цели получают от слияния значительный выигрыш - стоимость их акций возрастает в среднем на 20-30% в случае низких значений на старте. Акционеры же банка-покупателя получают лишь до 2% роста стоимости своих акций [6].

Таким образом, сделки слияний и поглощений могут стать спасательным кругом для банков, терпящих бедствие. За счет синергетического эффекта достигается расширение рынков, рост эффективности каналов товародвижения, а также сокращение издержек. А поглощающему банку необходимо четко рассчитывать все риски и эффекты от возможной сделки.

Список литературы:

1. Антонова М.В., Полянская М.А. Исследование влияния макроэкономических факторов на ликвидность банков // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2016. № 3. С. 195-200.
2. Когденко В.Г. Экономический анализ: учебное пособие. М.: Юнити - Дана, 2015. Моисеев С.Р. Инструментарий денежно-кредитной политики центрального банка для таргетирования инфляции. М.: Московская финансово-промышленная академия. 2014. 118 с.
3. Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А. Скажи мне, сколько ты стоишь, и я скажу, кто ты. Стратегическое планирование стоимости компании // Российское предпринимательство. 2004. № 9. С. 45-47.
4. Рыбин Е.В. Состояние и перспективы рынка банковских слияний и поглощений в России // Банковское дело. 2010. №6. С.8-11.
5. Уоллас Т. Планирование продаж и операций. Практическое руководство. СПб.: Питер, 2016. 272 с.

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ БАНКА-УЧАСТНИКА СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ

Трунова Е.В., канд. экон. наук, доц.,

Ермакович Ю.И., магистрант

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Любая открытая система подвержена кризисам. От того, насколько система устойчива [5, 6], то есть способна гасить внутренние и внешние возмущения и поддерживать свои ключевые параметры в допустимом диапазоне значений, зависит ее способность к долгосрочному функционированию. С другой стороны, кризисы в теории систем – это неотъемлемый элемент развития, некие точки бифуркации, в которых либо происходит переход системы от одного устойчивого состояния к другому, либо система, не способная к нейтрализации негативных воздействий, разрушается. Банковская система в этом смысле не является исключением.

В мире не существует банковских систем, которые абсолютно не подвержены кризисам. Затянувшийся мировой экономический кризис в сочетании с внешнеполитическими санкциями стали серьезным испытанием для российской экономики в целом и для банковской системы России как неотъемлемой ее части. Именно поэтому важно создавать механизмы, с помощью которых можно если не предотвратить возникновение кризисных ситуаций, то противостоять им и максимально минимизировать негативные последствия.

В связи с последними событиями в банковской сфере России растет актуальность страхования вкладов. С 2013 года начался массовый отзыв лицензий кредитных организаций. Уже в 2014 году число организаций, потерявших свою лицензию, достигло 80, что составляет 10% рынка [8]. В 2017 году тенденция сохраняется. За первые семь месяцев лицензия была отозвана у 40 банков.

Обязательное страхование вкладов в России является необходимым условием получения лицензии на привлечение денег граждан. Система страхования вкладов (ССВ) в нашей стране появилась с принятием Федерального закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» № 177-ФЗ от 23 декабря 2003 года. Приоритетная задача ССВ – это защита размещенных на территории Российской Федерации сбережений населения во вкладах и на счетах

отечественных банков [10]. В 2004 году свою работу начинает Агентство по страхованию вкладов. В полномочия данной организации входит:

– выплата возмещения по вкладам при наступлении страхового случая;

- контроль формирования фонда страхования вкладов;
- ведение реестра банков-участников ССВ;
- управление средствами фонда [9].

В 2015 году в силу вступило Указание Банка России № 3277-У [1]. Данный документ устанавливает методику оценки финансовой устойчивости банка для признания ее достаточной, чтобы участвовать в системе страхования вкладов. Оценка финансовой устойчивости должна проводиться по показателям, объединенным в 6 групп:

- 1) собственные средства (капитал);
- 2) активы;
- 3) доходность;
- 4) ликвидность;
- 5) качество управления банком;
- 6) прозрачность структуры собственности.

Все показатели исчисляются в порядке, предусмотренном Указанием Банка России № 4336-У [2]. При подсчете обобщающего результата по каждой из шести групп показателей устанавливаются оценки "удовлетворительно" или "неудовлетворительно".

Первая группа показателей состоит из показателей достаточности и качества капитала. В итоге рассчитывается совокупный результат показателей по группе оценки капитала (РГК).

Для второй группы необходим расчет показателя качества ссуд и иных активов, полноты сформированных резервов под активы на возможные потери, а так же рисков концентрации. В свою очередь показатель качества ссуд и активов зависит от качества ссуд, потерь и доли просроченных ссуд. Полноту сформированных резервов на возможные потери определяет размер резервов на потери по ссудам и иным активам. Показатель рисков концентрации состоит из показателя концентрации крупных кредитных рисков, показателя концентрации кредитных рисков на акционеров и инсайдеров. В завершении производится расчет агрегирующего результата по группе показателей оценки активов (РГА).

Третья группа состоит из следующих показателей:

- рентабельности активов и капитала:
- а) показатель прибыльности активов;

- б) показатель прибыльности капитала;
 - структуры доходов и расходов:
- а) показатель структуры чистого спреда от кредитных операций;
- б) показатель структуры расходов;
 - доходности отдельных видов операций и банка в целом:
- а) показатель чистой процентной маржи.

В порядке, установленном Указанием Банка России № № 4336-У, рассчитывается итоговый показатель РГД, который является обобщающим результатом по группе показателей оценки доходности.

Для получения обобщающего результата (РГЛ) по группе показателей ликвидности необходимо найти значения показателей краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной ликвидных позиций банка, показателя риска в отношении крупных вкладчиков и кредиторов.

Пятая группа включает в себя показатели системы управления рисками, состояния внутреннего контроля, качества бизнес-планирования.

Последняя группа включает такие показатели, как полнота объема раскрываемой информации о структуре собственности банка согласно требованиям федеральных законов и нормативных актов Центрального Банка России, доступность информации о лицах, под контролем или значительным влиянием которых находится банк, а также степень влияния на банк резидентов офшорных зон.

В таблице 1 представлены нормативные значения обобщающих показателей каждой из рассмотренных групп.

Таблица 1 – Нормативные значения обобщающих показателей финансовой устойчивости банка

Наименование показателя	Нормативное значение
РГК	≤ 2,3 балла
РГА	≤ 2,3 балла
РГД	≤ 2,3 балла
РГЛ	≤ 2,3 балла
Показатели системы управления рисками и состояния внутреннего контроля	≤ 2,3 балла
Показатель качества бизнес-планирования	≤ 3,3 балла
Показатели прозрачности структуры собственности	≤ 2 балла

На основании выполнения нормативных значений финансовой устойчивости банка по данной группе присваивается оценка «удовлетворительно». Результат «удовлетворительно» по всем исследуемым группам показателей является необходимым условием для определения финансовой устойчивости кредитного учреждения достаточной для признания его соответствующим условиям участия в системе страхования вкладов.

Текущая ситуация с составом участников ССВ выглядит следующим образом. Согласно данным отчета Агентства по страхованию вкладов, по состоянию на 31 марта 2017 г. в ССВ входило 800 банков, в том числе 295 банков, находящихся в процессе ликвидации, 4 действующих банка, утративших право на открытие новых счетов и прием во вклады средств физических лиц и 1 банк, в отношении которого Банком России введен мораторий на удовлетворение требований кредиторов [9].

За три месяца 2017 года в реестр банков – участников ССВ был включен 1 банк (ООО «ОНЕЙ БАНК»); исключено из реестра 9 банков, из них 3 банка (КБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» (ООО), АО «БИНБАНК Столица» и АО «Меткомбанк») – по причине прекращения их деятельности в связи с реорганизацией в форме присоединения; 6 банков (ОАО «ВЕКОМБАНК», ОАО КБ «ПЕТРО-АЭРО-БАНК», РНКО «МГБ» ООО, ООО КБ «Банк Расчеты и Сбережений», КБ «БВТ» (ООО) и ООО КБ «Европейский Экспресс») – в связи с завершением их ликвидации [9].

В I квартале 2017 г. произошло 10 страховых случаев с общим объемом страховой ответственности Агентства в размере 25,97 млрд руб. перед 104,3 тыс. вкладчиков.

По промежуточным данным на 29.05.17 число банков-участников ССВ сократилось на 5. Количество банков, находящихся в процессе ликвидации увеличилось до 300. Общее количество страховых случаев за время функционирования ССВ на 29.05.2017 составило 403.

Согласно данным, размещенным на сайте АСВ число банков – участников на 15.09.17 составляет 788. Страховых случаев на 05.09.17 произошло 414.

На 21.09.17 в процессе ликвидации находится 322 кредитные организации, а количество завершенных ликвидаций равняется 282 [9].

Эти данные позволяют говорить о том, что банковская система России продолжает оставаться в сложной ситуации, что делает задачу управления финансовой устойчивостью отдельно взятых коммерческих банков крайне актуальной.

Список литературы:

1. Указание Банка России от 11.06.2014 № 3277-У (ред. от 11.03.2015) «О методиках оценки финансовой устойчивости банка в целях признания ее достаточной для участия в системе страхования вкладов» // СПС «КонсультантПлюс».
2. Указание Банка России от 03.04.2017 № 4336-У "Об оценке экономического положения банков" // СПС «КонсультантПлюс».
3. Банковская система в современной экономике: учебное пособие / коллектив авторов; под. ред. проф. О.И. Лаврушина. М.: КНОРУС, 2012. 368 с.
4. Бендерская О.Б. Устойчивое развитие экономических систем: традиционное и современное значения термина // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2016. № 4. С. 225-228.
5. Слабинская И.А., Бендерская О.Б. К вопросу об использовании термина «устойчивое развитие» // Экономика и управление: проблемы и решения. 2015. Т. 3. № 12. С. 181-186.
6. Тавасиев А.М. Банковское дело: управление кредитной организацией. Учебное пособие. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2007. 668 с.
7. Бычков А.А., Подлинных Д.А. Банковский сектор России под влиянием кризиса 2014-2015 годов // Молодой ученый. 2015. №10. С. 548-551.
8. Агентство по страхованию вкладов [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://www.asv.org.ru/>
9. Банки.ру [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.banki.ru>

АНАЛИЗ ПРОМЫШЛЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОСКОЛЬСКОГО ЭЛЕКТРОМЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО КОМБИНАТА

Туаева В.З., аспирант

Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова

Металлургическая отрасль, в частности черная металлургия, является базой для многих отраслей промышленности. В качестве основных потребителей продукции металлургической отрасли выступают следующие сектора экономики: энергетический сектор, топливная, нефтехимический сектора, машиностроительная и металлоперерабатывающая отрасли. [6].

Оскольский электрометаллургический комбинат (ОЭМК) – единственное в стране металлургическое предприятие полного цикла. ОЭМК реализовало технологию прямого восстановления железа и плавки в электропечах, позволяющих получать металл, практически свободный от вредных примесей и остаточных элементов.



Рисунок 1 – Основные технологические процессы ОЭМК [3].

На рисунке 1, представленном в годовом отчете за 2015 г., отражается схема технологических процессов на электрометаллургическом комбинате. Близкая расположенность Лебединского ГОКа обеспечивает бесперебойную поставку сырья, создавая промышленную безопасность ОЭМК. Поступление концентрата непосредственно с ГОКа по пульпопроводу позволяет снизить расходы на транспортировку сырья, что в свою очередь уменьшает затраты на производство готовой продукции на комбинате.

Использование современного технологического процесса Midrex [5] полного цикла на электрометаллургическом комбинате позволяет получить высококачественную сталь с минимальными примесями. Заметим, что этот вид продукции ОЭМК используется в следующих отраслях производства: автомобильной и машиностроительной промышленности, при производстве труб, трубопроводов, метизов и подшипников.

Диверсификация товарной продукции на: прямовосстановленное железо (ПВЖ), литую заготовку и высококачественный сортовой прокат. Выпуск готовой продукции высокого качества позволил ОЭМК не только не снизить объемы производства в период кризиса в 2014 г. (4,5 млн. т.), сохранить на прежнем уровне объем производства в 2015 г., но и увеличить на 0,2 млн. т. по сравнению с предыдущим периодом до 4,7 млн. т. в 2016 г.

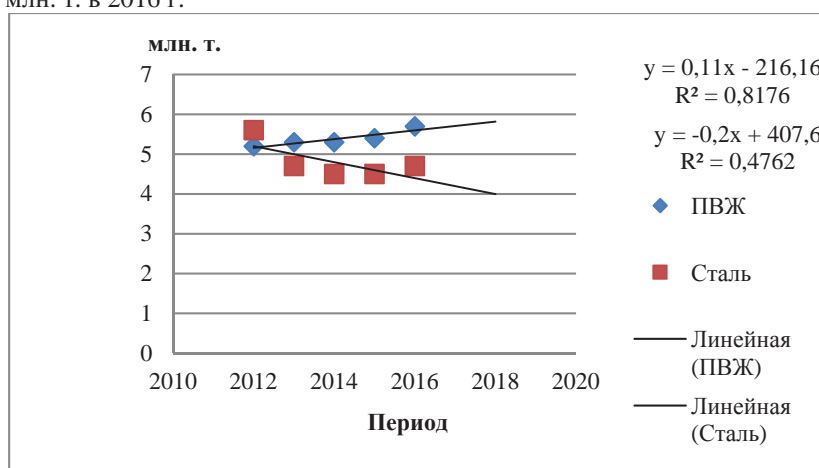


Рисунок 2 – Тренд динамики объемов производства прямовосстановленного железа (ПВЖ) и стального проката [составлено автором по материалам 3]

Основываясь на проведенных исследованиях и данных официального годового отчета Металлинвеста [2], построили тренды реализованных объемов производства и прогноз на следующие 2 года. Отметим, что динамика объемов производства ПВЖ положительная и имеет благоприятный прогноз для наращивания (прирост составит более 2%).

Тем не менее, не смотря на рост физического объема производства стального металлопроката, наблюдается тенденция к снижению выпуска готовой продукции (около 0,7 млн. т.). Полагаем, что владельцам холдинга Металлинвеста, необходимо оперативно отреагировать на изменяющуюся экономическую конъюнктуру, чтобы диверсифицировать риск снижения доходов. Не смотря на программы усовершенствования технологического процесса (например, модернизацию газоочистного оборудования дуговых сталеплавильных печей) промышленный потенциал ОЭМК можно улучшить, выявив новые рыночные сегменты сбыта продукции, дифференцировав готовую продукцию стального металлопроката.

Список литературы:

1. Дорошенко Ю.А., Климашевская А.А. Технологическая модернизация предприятия как фактор повышения его конкурентоспособности // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2016. №4. С. 186-190.
2. Годовой отчет 2016 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.metalloinvest.com/investors/reports/> (Дата обращения 25.09.2017).
3. Годовой отчет 2015 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.metalloinvest.com/investors/reports/> (Дата обращения 25.09.2017).
4. Ключевые показатели [Электронный ресурс]. URL: <http://www.metalloinvest.com/investors/key-facts/> (Дата обращения 25.09.2017).
5. ОЭМК [Электронный ресурс]. URL: <http://metalporn.ru/index.php/predpriyatiya-chnoj-metallurgii/po-nomenklature-produktsii/item/oemk> (Дата обращения 25.09.2017).
6. Туаева В.З. Состояние металлургической отрасли России на примере сталелитейной промышленности. // Научные технологии и инновации: сб. докладов международной научно-практической конференции. Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова. 2016. С. 293-296.

СОЦИАЛЬНАЯ НЕПРИЕМЛЕМОСТЬ ТОТАЛЬНОЙ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ВСЕХ ВИДОВ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВА

Фомин В.Н., канд. соц. наук, доц.
Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова

В обществе исторически сложился обобщенный конфигуратор (комплекс точек зрения), неявно используемый при рассмотрении сложных многокачественных (многомерных) общественных феноменов, позволяющий оценивать их с различных сторон, в различных социально важных аспектах. Каждый такой **аспект** представляет собой кортеж, включающий *точку зрения* на соответствующую сторону рассматриваемого феномена, *критерий* его оценки, соответствующую *терминологию*, специфические для данного аспекта *методы* рассмотрения, анализа и оценки феномена с этой стороны. В качестве аспектов выступают, например, отдельные науки, рассматривающие общество с различных точек зрения (социология, политология, культурология, антропология, экономическая теория, юриспруденция и т.д.). Каждый такой аспект служит как бы отдельным измерением, формирующим одну из проекций многомерного объекта.

В данном случае речь идет о таких аспектах оценки различных общественных феноменов, в частности, тотальной коммерциализации общественной жизни, как *нравственность* (нравственный аспект: отвечает ли требованиям нравственности данный феномен?), *этичность* (этический аспект: отвечает ли требованиям морали данный феномен?), *легитимность* (правовой аспект: отвечает ли требованиям закона данный феномен, лежит ли он в правовом поле?), *ценность* (аксиологический аспект: представляет ли данный феномен общественную ценность?), *гуманность* (отвечает ли требованиям гуманности данный феномен?), *полезность* (прагматический аспект: полезен ли данный феномен обществу?), *выгодность* (утилитарный аспект: выгоден ли данный феномен обществу?), *истинность* (гносеологический аспект: истинно ли наше представление о рассматриваемом феномене?) и некоторые другие. При этом разные группы населения оценивают этот феномен либо с одной специфической позиции, либо сумбурно перемешивая все оценки, сделанные с разных позиций.

Применение такой методологии, называемой *конфигурационным подходом* [1], к рассмотрению феномена тотальной коммерциализации

российского общества позволяет получить многоаспектное обоснование его социальной неприемлемости. Причем подобное рассмотрение осуществляется путем демонстрации наиболее репрезентативных ее проявлений в нашей жизни.

1. Оценивая рассматриваемый феномен в *нравственном аспекте*, можно отметить, что он социально неприемлем, поскольку деформирует личности людей. Как писал Маркс: «Обеспечьте капиталу 10% прибыли, и капитал согласен на всякое применение, при 20% он становится оживленным, при 50% положительно готов сломать себе голову, при 100% он попирает все человеческие законы, при 300% нет такого преступления, на которое он не рискнул бы пойти, хотя бы под страхом виселицы». И наша жизнь полна примеров реализации данного тезиса.

Другой пример – дети состоятельных родителей, которые быстро и незаслуженно становятся владельцами банков, директорами компаний, высокопоставленными чиновниками. Или вот 26-летний сын И.И. Сечина менее чем за год работы в «Роснефти» и трех лет после окончания вуза получил медаль ордена «За заслуги перед Отечеством» II степени. И такие непрофессионалы с рыхлой совестью формируют элиту всей страны и будут управлять ее «развитием».

Возник слой «золотой молодежи», которой ни профессия, ни карьера не нужны. У них все есть от рождения, и стремиться больше не к чему. Для них характерны безнравственность и опустошенность. Они находятся вне правового поля: любое преступление для них как с гуся вода. Это порождает у детей из бедных семей чувство фрустрации и относительной депривации, раскалывая нацию надвое.

Моральное разращение народа и олигархата наживой – это глубокая комплексная, не только нравственная, но и социальная, а, в конечном счете, и экономическая, политическая, культурная проблема. Она порождает целый ряд других негативных тенденций. Это только кажется, что деньги не пахнут. Здесь можно провести аналогию между страстью к деньгам и тягу к власти – этим вечным наркотикам психически неполноценных натур. В качестве иллюстрации можно сослаться на деформацию личности Фродо от обладания им Кольцом Всевластья. Между тем, как другие, более сильные личности (Гендальф, Арагорн, Галадриэль), понимая силу соблазна, отказывались быть его носителями. Можно вспомнить и пушкинского скупого рыцаря.

2. Рассматривая отмеченный феномен с *этической позиции*, можно сказать, что он негативно воспринимается большей частью населения, особенно среди верующих. Действительно, алчность, сребролюбие жажда наживы, стяжательство, жадность, крохоборство и т.д. – один из

семи смертных грехов человека. Известная библейская гнома гласит: «Легче верблюду пройти сквозь игольное ушко, нежели богатому войти в Царствие Божие». Порицалось не столько богатство само по себе, сколько его источник, который видели в нечестных, порой преступных деяниях богачей («От трудов праведных не наживёшь хором каменных»). Не случайно возникшее меценатство не в последнюю очередь представляло собой инструмент откупа от общественного мнения, от презрения или зависти соплеменников.

При этом в мировом бизнесе этические нормы все в большей мере определяют поведение людей. Так, если первоначально в деловой сфере выгодной была *обязательность* и *ответственность* («Авось да как-нибудь до добра не доведут», «Давши слово, держись, а, не давши, крепись», «Точность – вежливость королей», «Долг платежом красен», «Взял лыко, отдай ремешок»), позже – *честность* и *порядочность* («Береги платье снову, а честь смолоду», «В чужой монастырь со своим уставом не ходят», «Честность – лучшая политика»), то в последние десятилетия модно быть *гуманным* и *предусмотрительным* («Кто помогает людям, у того и свои желанья сбываются», «Без добрых дел нет доброго имени», «Бизнесмен не должен быть скрягой», «Ласковый теленок двух маток сосет»). Но, к сожалению, это не про российский бизнес, хотя пословицы взяты из русского фольклора.

Отметим также ставшую привычной на Западе прозрачность финансовой деятельности, доверительный характер общения деловых партнеров, повышение роли ценностной мотивации сотрудников (*cause marketing*) и что особенно важно – доброжелательное и предупредительное отношение к клиентам. Понятно, что эти качества культивируются не только из этических соображений, в их основе лежит еще и экономическая выгода, благодаря которой они и проникли в деловую сферу.

3. Обращаясь к *позиции легитимности*, можно видеть, что тотальная коммерциализация привела к лавинному росту преступности, причем не только против собственности, но и общеуголовной направленности. Как не вспомнить бандитизм на дорогах, передел сфер влияния, отстрел банкиров, рейдерские захваты («маски-шоу») и другие формы обогащения, ставшие визитной карточкой «лихих девяностых».

В наши дни – это массовое распространение всяких полулегальных и серых схем ведения бизнеса, коррупция, хищения, вывод денег в оффшоры, за рубеж, уклонение от уплаты налогов, откаты при совершении сделок, отжимы бизнеса, незаконная банковская деятельность, лжепредпринимательство, отмывание денежных средств,

незаконное получение кредита, злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности, неправомерные действия при банкротстве, проявление монополизма и недобросовестной конкуренции, влияние бизнеса на власть и власти на бизнес и т.д. и т.п. Даже о фальшивомонетчиках не стало слышно. Доля теневой экономики в России достигает 50% от ВВП. При этом выявлено финансовых преступлений в 2013 г. – 141229, в 2014 г. – 107314, в 2015 г. – 111224, в 2016 г. – 108754. Хотя до суда дошла только треть из них [2]. В последнее время достоянием общественности становится большое количество раскрытых хищений в особо крупных размерах, осуществляемое должностными лицами. Эти хищения стали стыдливо называть «нецелевым использованием денежных средств».

4. В *аксиологическом аспекте* рассматриваемый феномен может быть охарактеризован следующим образом. В 90-х годах произошел резкий ценностный поворот в сознании россиян. До этого «проклятый зарубеж» 70 лет обзывали «хищническим капитализмом», клеймили его «язвы», упирая на антинародную сущность, изгалялись над принципом «Все продается и все покупается». И вдруг возврат России на капиталистический путь развития, и все ругаемое стало нашим идеалом. Сменился понятийный ряд идеологического сленга, как это обычно бывает при желании ослабить остроту неприязни: прежних «буржуев» стали называть «бизнесменами», «капиталистов» – «предпринимателями», «хищническое накопление капиталов» – «бизнесом», «колхозников» – «фермерами», исчезли из лексикона понятия «пролетариат», «рабочий класс», «эксплуатация труда капиталом», «общественные фонды потребления» и т.д.

Стали формироваться идеалы и ценности общества потребления, усилилось стремление к материальному благополучию любой ценой, счастье начало измеряться количеством денег, круг ценностей сузился до обладания престижными вещами, деньгами и удовольствиями.

5. В *гуманистическом аспекте* любой феномен оценивается с позиции заботы о людях. В качестве примера можно взять такой социальный проект власти, как «материнский капитал». Наивно надеяться, что он, используя чисто экономический механизм в отрыве от комплекса других социальных инструментов способен самостоятельно решить проблему повышения рождаемости. Соответствующий закон от 29 декабря 2006 г. № 256-ФЗ был принят на волне подъема этой самой рождаемости, возникшей до него и идущей на спад в наши дни. При этом в августе 2007 г., тогдашний вице-премьер правительства Д.А. Медведев рапортовал, что появился первый эффект от введения закона! Можно

подумать, что женщины, прочитав указ, бросились в новогоднюю ночь претворять его в жизнь. Но все равно у них не хватило бы времени, ведь результат проявился слишком быстро – всего через 7 месяцев.

Причем вначале казалось, что удалось найти действенный способ решения демографической проблемы: с ростом объема выделяемых финансовых средств на женщину увеличивалась и рождаемость (табл. 1).

Таблица 1 – Рост материнского капитала по годам

Год	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Руб.	250 000	276 250	312 162	343 378	365 698	387 640	408 960	429 408

Но, несмотря на то, что в 2015–2017 гг. объем финансирования составил 453 026 руб., т.е. почти в 1,8 раза больше первоначального размера, в 2015 году началось падение рождаемости, когда число родившихся, согласно данным Росстата, сократилось сначала на 0,01% по сравнению с предыдущим годом, в 2016 году оно снизилось уже на 2,6%, а в нынешнем 2017 году произошел настоящий обвал: в первом полугодии было зарегистрировано падение на 11,6% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года.

В настоящее время ведутся жаркие дебаты об изменении его размера, условий выплаты и т.д. Но социальный аспект решения проблемы: создание достойного уровня и качества жизни молодых семей, улучшение системы родовспоможения, снижение запредельных цен на детские товары, увеличение количества мест в детских садах и школах значительно отстает и не приводит к должному эффекту в росте населения.

С другой стороны, что толку от увеличения рождаемости, если государство не может распорядиться такой прибавкой человеческого капитала. Давно перзрели другие, связанные с отмеченной проблемы: рост числа разводов, увеличение доли биологического и социального сиротства, детского суицида, по которым Россия занимает первое место в мире. Кроме того, наша страна занимает первое место по числу пациентов с заболеваниями психики, по объему потребления героина, по числу педофилов, по числу курящих детей, по детскому алкоголизму и т.д.

Стало очевидным, что управлять обществом путём простого распределения денег по статьям расходов проще, чем проводить грамотную социальную политику. Представляется, что монетаристские манипуляции без системного подхода к решению всего комплекса этих кричащих социальных проблем дадут мало пользы.

6. В *прагматическом аспекте* показателен случай с предложением спикера Совета Федерации В.И. Матвиенко, высказанным 7 сентября 2016 года. «Бюджеты регионов платят не пойми за кого. 40 млрд. бюджеты переплачивают за неработающее население», – сказала она. По словам спикера, региональные власти не должны делать социальные взносы за граждан, которые не платят налоги и не указывают место работы. В связи с этим она предложила снизить объем оказываемой медицинской помощи неработающим россиянам, что окажется полезным для бюджетов регионов, которые будут меньше просить помощи у федерального правительства. Другим примером служит многолетняя трудозатратная процедура ввода в средней школе ЕГЭ, которая так и не достигла озвученных целей. Но, может быть, были достигнуты цели не озвученные? Для кого эта эпопея оказалась полезной?

7. В *утилитарном аспекте* можно привести пример недавнего поручения, которое дал президент РФ правительству по поводу введения в стране нового сбора – за утилизацию импортной обуви. Срок его выполнения установлен до 20 ноября 2017 года, а ответственным назначен глава правительства Дмитрий Медведев. С одной стороны, трудно признать такое решение глобальным, релевантным президентскому уровню рассмотрения, с другой стороны, возникает сомнение в направленности его на благополучие граждан и на выгоду им. Ведь, устанавливая барьер на пути качественного и дешевого зарубежного товара, государство не повышает качество и не снижает цену на отечественную обувь. Кому это выгодно? Населению, лёгкой промышленности, государству?

Другим примером утилитарного подхода в тотальной коммерциализации различных сторон жизни дает перевод больниц на самокупаемость, начиная с октября 2004 года по инициативе прежнего министра здравоохранения и социального развития М.Ю. Зурабова, согласно которому одно койко-место должно быть занято не более 7 дней. В обоснование своего начинания министр отметил: «Больные на Западе лежат в стационаре от трёх до пяти дней, поскольку обслуживание очень дорогое, а в России больные могут лежать и двадцать один день, и больше, получая не только медицинскую помощь, но и социальное обеспечение». Он скромно умолчал о том, что западная медицина более эффективна и позволяет за это время поставить человека на ноги.

Однако социальная эффективность этой меры, как и многих других мер подобного рода, оказалась отрицательной, поскольку привела к выписке многих не долечившихся больных. Ведь очевидно, что эффект

(Э) прямо пропорционален результату (Р) и обратно пропорционален затратам (З):

$$\Theta = P / Z$$

Если бы при этом снижались только затраты, а результат оставался неизменным или рос, то эффективность (как мера выгоды) тоже возрастала бы. Но дело как раз в том, что благодаря такому решению снижался результат, т.к. не долечившиеся оставались по-прежнему больными ($P = 0$). А поскольку они не возвращались к производительному труду, экономика несла потери. Кому это начинание выгодно?

Дальше-больше: за этой новацией последовала «оптимизация» численности медперсонала в больницах, о результатах которой медики жаловались президенту РФ на «прямой линии», что привело к снижению количества и качества оказываемых медицинских услуг населению. Эти и другие инициативы подобного рода показали, что оголтелая коммерциализация по большому счету экономически убыточна для общества, но, видимо, не убыточна для их реализаторов. Иначе, зачем их затевать? Причем это лишь малая доля подобного рода «новаций».

И как гласит русская пословица: «Игуменя за рюмочку, сёстры – за ковшечки»: массовый характер приобрела «инициатива и снизу»: лавинно распространилась практика поборов с родителей в школах и детских садах. Одно время вузы продавали студентам зачетные книжки и студенческие билеты, вводили платную пересдачу экзаменов и зачетов и др. Разумеется, для обоснования таких «новаций» всегда находились причины. Трудно считать, что они были продиктованы заботой о людях, что принесли им социальную или даже экономическую выгоду.

8. Рассматривая тотальную коммерциализацию в *гносеологическом аспекте*, важно получить ответы на два вопроса: «Кому проведение некоторой инициативы реально выгодно?» и «За счет кого она проводится?». Другими словами, важно выявить истинные, а не мнимые или озвучиваемые интересы субъектов экономической деятельности. Понятно, что истинные мотивы всегда тщательно скрываются, а для общего пользования предъявляют якобы заботу о благе народа. Опыт показывает, что такая практика дает свой результат: многие неискушенные россияне принимают декларируемые намерения за чистую монету. Тем сильнее будет их разочарование, когда у них откроются глаза на истинные мотивы выгодоприобретателей.

В заключение хотелось бы отметить, что основными негативными последствиями тотальной коммерциализации общественной

жизнедеятельности, обуславливающими ее социальную неприемлемость, стали следующие тенденции.

Во-первых, ее экспансия в традиционно некоммерциализованные сферы, что негативно сказывается на них. В частности, социально неприемлемой для общественного мнения стала коммерциализация спорта (продажа спортсменов как собачек, заказные игры, подкуп судей и членов федераций и т.д.), высшего образования, здравоохранения, культуры, ЖКХ и других социальных сфер. Она поставила крест на их социальных функциях. В частности, система высшего образования вместо подготовки всесторонне развитого специалиста просто оказывает студентам образовательные услуги. Это все равно, что лечиться не в больнице, а в аптеке, где за деньги продают лекарства (т.е. оказывают услуги), но за результаты такого «лечения» никто ответственности не несет.

Во-вторых, деморализация социальной и деловой активности населения и бизнеса, выхолащивание социальной сущности экономики: не бизнес стал для общества, а общество для бизнеса.

В-третьих, сведение жизненных ориентиров к деньгам, как главному мерилу жизненного успеха.

В-четвертых, выход неумеренного обогащения любой ценой на роль главного побудителя социальной и деловой активности, в том числе и путем нетрудовой деятельности. Причем уже перестали говорить об экономической эффективности бизнес-проектов. Ее неявно заменил объем личной выгоды от их реализации.

В-пятых, тотальная коррупция как основной инструмент решения проблем и регулирования интересов должностных лиц, представителей бизнеса, органов правопорядка, клиентов. Что особенно опасно – коррупция проникла в правоохранительную, судебную, пенитенциарную системы, в армию, церковь.

Последние три пункта служат главными регуляторами экономического управления в различных сферах жизнедеятельности. Произошло выдавливание культуралистских, социальных и психологических методов общественного управления «экономическими» и поддерживающими их политическими средствами. Управление стало псевдоэффективным из-за: а) подмены экономической эффективности личной выгодой от предлагаемых и финансируемых бизнес-проектов; б) преследования локальной выгоды при глобальной затратности; в) «нецелевого использования выделенных средств»; г) откровенной негативности или низкой результативности принимаемых мер, вызванных якобы стремлением исправить ситуацию и др. Например,

«экономия» на науке, создали невыносимые условия для ученых, что привело к «утечке мозгов», а потом начали предпринимать попытки вернуть их на более льготных условиях. Не зря говорят: «Скупой платит дважды».

При этом представляется, что не *политическая целесообразность* или *экономическая выгода*, а *социальный эффект* должен стать главенствующим критерием общественного управления, особенно в межфазовый период перехода от индустриального общества к обществу новых ценностей и смыслов. Идеологические штампы о «политически взвешенных решениях», «стабилизации общества», «преодолении кризиса», «все во благо народа» не следует принимать всерьёз, это средства сделать хорошую мину при плохой игре.

Как считают западные теоретики менеджмента, эффективность управления складывается из двух компонентов: продуктивности организации и удовлетворенности ее членов, которые тесно связаны между собой. У нас традиционно всю эффективность сводили к первому слагаемому. Между тем успех возникал у тех руководителей, которые начинали уделять внимание и второму компоненту, тем более что он способствует наращиванию первого.

Таким образом, рассмотрев вкратце феномен тотальной коммерциализации и обосновав его неприемлемость в социальном государстве, каковым по Конституции (ст. 7) является Россия, можно было бы прийти к заключению, мол, «осуди грех, но прости грешников». Но имеем ли мы на это право? Ведь одни «не ведают, что творят», другие ведают (но «кому многое дано, с тех многое и спросится»), третьих («тощих телом и нищих духом») нужда заставляет.

Список литературы:

1. Фомин В.Н. Конфигурационный подход в методологии социального познания и практики. Белгород: Изд-во БГТУ, 2008. 174 с.
2. Четверикова И. (при участии Титаева К.) Структура и основные черты экономических преступлений в России (на основе данных 2013–2016 годов). Аналитический обзор. – Европейский ун-т в Санкт-Петербурге, Ин-т проблем правоприменения. – С-Пб, 2017. – С. 14. : электрон. журн. Режим доступа URL: <http://csr.ru/wp-content/uploads/2017/04/ Report-EC-1.pdf> (дата обращения: 19.09.2017).

МЕХАНИЗМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

**Хамдан М. аспирант ИЭМ
Щетинина Е.Д., д.э.н., проф.**

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г.Шухова*

Корпоративное управление, по определению ОЭСР, является структурой, посредством которой задаются цели деятельности компании и определяются способы их достижения, а также средства мониторинга ее результатов [1]. Но каковы механизмы применения корпоративного управления?

Механизмы корпоративного управления – это методы, используемые для решения проблем, возникающих между руководством и владельцами в целом, а также между мажоритарными и миноритарными акционерами [2]. Исторические исследования данного управления показали, что существует много механизмов, которые могут быть использованы для осуществления корпоративного управления. Так, например, среди исследователей существует консенсус относительно классификации механизмов управления на внутренние механизмы, которые применяются внутри учреждения, и внешние механизмы, применяемые извне учреждения [3].

Внутренние механизмы корпоративного управления сосредоточены на деятельности компании и совершении необходимых действий для достижения своих целей [4]. Это прежде всего, Совет директоров, который выполняет ряд функций и является инструментом для мониторинга поведения руководства, защищая капитал, вложенный в компанию, от неправильного использования администрацией посредством её юридических полномочий назначать, исключать и вознаграждать высшее руководство. Совет директоров считается основным двигателем системы корпоративного управления, поскольку он в любой компании в первую очередь занимается разработкой политики в отношении её деятельности и тем самым защищает права акционеров. Совет директоров обладает высшим авторитетом в формировании формы, содержания и деталей годового отчета компании. Чем больше этот отчет будет детализирован, а информация о компании прозрачной, тем выше будет уровень корпоративного управления. Совет директоров имеет несколько комитетов, наиболее важными из

которых являются Комитет по аудиту, Комитет по назначениям и Комитет по вознаграждениям [5].

- **Комитет по аудиту:** его роль заключается в повышении доверия и прозрачности финансовой информации, раскрываемой учреждениями путем подготовки финансовых отчетов, а также в контроле над функциями внутреннего аудита учреждений, в поддержке органов внешнего аудита и увеличения их независимости, в приверженности принципам корпоративного управления [6].

- **Комитет по вознаграждениям:** он состоит из неисполнительных членов Совета директоров, чьи функции направлены на предоставление особых льгот высшему руководству [2].

- **Комитет по назначениям:** несет ответственность за объявление рабочих мест, которые должны быть заняты, и выявление лучших квалифицированных кандидатов, которые соответствуют навыкам и опыту, необходимых для вакантных должностей в учреждении [7].

Важный инструмент управления - внутренний аудит, представляет собой другой внутренний механизм применения системы корпоративного управления, он играет свою роль через повышение подотчетности компании. Внутренние аудиторы посредством своей деятельности повышают доверие и справедливость, а также улучшают поведение сотрудников и уменьшают риск административной и финансовой коррупции [2].

Что касается внешних механизмов, их роль заключается в контроле, который осуществляется внешними заинтересованными сторонами компании, а также давлением со стороны международных организаций, заинтересованных в этом вопросе.

Важнейшим внешним механизмом применения корпоративного управления: конкуренция на рынке продукции, слияния и поглощения, внешний аудит и законы.

Конкуренция на рынке продукции является важным механизмом корпоративного управления, поскольку, если руководство не выполняет свои обязанности должным образом, компания потерпит неудачу перед конкурентами, которые работают с ними в одной и той же области производства, и, таким образом, обанкротится. Конкуренция на рынке продуктов является отражением поведения руководства, особенно если есть

эффективный рынок управленческой работы для высшего руководства [8].

Слияния и поглощения, без сомнения, являются традиционными инструментами реструктуризации корпоративного сектора во всем мире, поскольку поглощение является важным механизмом управления, без которого поведение руководства не может эффективно контролироваться. В подобных случаях службы низкоэффективных отделов часто освобождаются, когда происходит процесс слияния или поглощения [7].

Внешний аудит является краеугольным камнем эффективного корпоративного управления. Внешние аудиторы помогают компаниям добиться подотчетности и целостности, улучшить работу в компании и повысить доверие к другим заинтересованным сторонам в целом. Роль внешнего аудита повышает ответственность корпоративного управления в надзоре, предвидении и мудрости. Надзор способствует проверке того, делают ли компании то, что должны делать, и помогает в обнаружении и предотвращении административной и финансовой коррупции. Предвидение помогает лицам, принимающим решения, путем предоставления им независимой оценки программ, политики, процессов и результатов. Наконец, мудрость определяет тенденции и проблемы, с которыми сталкивается компания. Чтобы выполнить каждую из этих ролей, внешние аудиторы используют финансовый аудит, аудиторскую проверку и консультационные услуги [8].

Законодательство и законы как механизмы часто влияют на взаимодействие между субъектами, которые непосредственно участвуют в процессе корпоративного управления. Некоторые законы влияют на ключевых игроков процесса корпоративного управления не только в их роли и функции в этом процессе, но и в том, как они взаимодействуют друг с другом. Например, такие законы, которые предусматривают увеличение числа независимых директоров, усиление контроля Комитета по аудиту в процессе финансовой отчетности, обращение к Директору-исполнителю и финансовому директору, чтобы подтвердить финансовую отчетность и внутреннюю систему и установить эффективные линии связи между Внешним аудитором и Комитетом по аудиту [5].

На рисунке 1 показаны механизмы корпоративного управления.



Рис. 1. Механизмы корпоративного управления

Принятие принципов корпоративного управления в организациях является гигантским шагом на пути создания надежной защиты от коррупции и бесхозяйственности, повышения прозрачности в экономической жизни и привлечения большего количества иностранных инвестиций. Это отражает важность принятия системы корпоративного управления и ее применение через указанные внешние и внутренние механизмы. Развитие потенциала в фирмах, правительстве и гражданском обществе для разработки систем эффективного мониторинга соблюдения законов и норм будет иметь решающее значение для достижения цели корпоративного управления в организациях.

Список литературы:

1. Принципы корпоративного управления ОЭСР. Комитет по корпоративному управлению: 2004. 76 с.
2. Шихвердиев А.П. Корпоративное управление: Сыктывкар: Изд-во СГУ им. Питирима Сорокина, 2015. 241 с.
3. Бурков В.Н., Агеев И.А., Баранчикова Е.А., Крюков С.В., Семенов П.И. Механизмы корпоративного управления. М.: ИПУ РАН, 2004. 109 с.
4. Ткаченко Ю.А. организация системы внутреннего контроля // Белгородский экономический вестник. 2015. №1. С. 124-131.

5. Радыгин А.Д. и др. Внутренние механизмы корпоративного управления: некоторые прикладные проблемы: / Институт экономики переходного периода. 2007. 176 с.
6. Пособие по корпоративному управлению: В 6 т. — М.: «Аль-пина Биз нес Букс», 2004. 93 с.
7. Arinze N. Determinant factors for success of corporate governance in an organization. *Singaporean Journal Of Business Economics, And Management Studies*. 2013. Т.1, №.11, С. 18-24.
8. Макаров А. М. Корпоративное управление: Ижевск: ИЭиУ УдГУ, 2012. 285 с.

ИНТЕГРАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ И ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫХ ЗАДАЧ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОКРУГА «ГОРОД БЕЛГОРОД»

Чечель И.П.,

ООО «Проектная фирма «Золотая линия»

Лакетич А.,

Лакетич Н.

*Белгородской государственной технологической
университет им. В.Г. Шухова*

Как сделать так, чтобы среда, в которой мы живем, была комфортной и красивой? Как сделать так, чтобы люди, которые в ней живут, получали равноценные и справедливые условия для жизни? Как сделать так, чтобы наша жизнь протекала в гармонии, благополучии и добре? Все эти сложные вопросы нет простых решений. Для того, чтобы это произошло, обществу необходимо выстроить сложную систему взаимодействия и взаимоотношения между всеми его участниками.

В Российской Федерации одной из основ конституционного строя является местное самоуправление. Эта особая форма осуществления народом своей власти, позволяет обеспечить принятие населением непосредственно и (или) через органы местного самоуправления самостоятельные и ответственные решения по вопросам местного значения, которые учитывают исторические или местные уклады и традиции регионов, где это население проживает.

Так органами местного самоуправления муниципального округа «Город Белгород» была разработана и утверждена «Стратегия развития города Белгорода до 2025 года». Этот стратегический, программный документ определяет систему долгосрочных направлений, целей, задач социально-экономического развития города и увязан с механизмами их реализации. Практическая реализация Стратегии развития города, разработка и принятие на ее основе муниципальных программ, призванных обеспечить достижение высоких показателей качества жизни населения, является приоритетной задачей органов местного самоуправления городского округа "Город Белгород". Главной стратегической целью социально-экономического развития города на долгосрочную перспективу, остается улучшение качества жизни горожан. Миссией на предстоящий период до 2016 года станет развитие Белгорода как города добра и благополучия, где под понятием «благополучие» понимается не только материальная, но и духовная

составляющая, а также качество и доступность муниципальных благ, безопасность, здоровье, образованность, конкурентоспособность на рынке труда. «Данная миссия находит реальное воплощение в модели позитивного социального поведения: "творить добро и тем самым обеспечивать себе и окружающим благополучное существование"» [6].

Базовыми документами при разработке Стратегии являются документы вышестоящих уровней управления: Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р // Российская газета. № 117. 21.12.2008; Бюджетное послание Президента РФ от 13 июня 2013 года, //Российская газета. № 37. 16.06.2013; О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в связи с совершенствованием бюджетного процесса: федер. закон от 7 мая 2013 года № 104-ФЗ // Российская газета. № 27. 21.05.2013; О стратегическом планировании в Российской Федерации: федер. закон от 28 июня 2014 года № 172-ФЗ// Российская газета. № 43. 12.07.2014; Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации до 2018 года// Российская газета. № 7. 21.01.2009; Стратегия социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года: долгосрочная целевая программа // Белгородские известия. 2007. 20 марта; Программа улучшения качества жизни населения Белгородской области: Закон Белгородской области от 2 апреля 2003 года № 74 // Сборник нормативных правовых актов Белгородской области. 2003. № 35.

В Стратегии основной упор сделан на три стратегических направления - это обеспечение устойчивого развития города, инвестиции в человека, формирование городского солидарного общества. Под «Устойчивым развитием» понимается гармоничное (правильное, равномерное, сбалансированное) развитие — это процесс изменений, в котором эксплуатация природных ресурсов, направление инвестиций, ориентация научно-технического развития, развитие личности и институциональные изменения согласованы друг с другом и укрепляют нынешний и будущий потенциал для удовлетворения человеческих потребностей и устремлений. Во многом речь идёт об обеспечении качества жизни людей. Термин «принцип устойчивого развития» территории определен так же и в Градостроительном кодексе Российской Федерации, подразумевает под собой обеспечение при осуществлении градостроительной деятельности безопасности и благоприятных условий жизнедеятельности человека, ограничение негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности на

окружающую среду и обеспечение охраны и рационального использования природных ресурсов в интересах настоящего и будущего поколений. Таким образом стратегическое развитие муниципальных образований и градостроительная деятельность, которая проводится на их территориях, неразрывно связаны между собой.

Законодательство о местном самоуправлении относит к вопросам местного значения сферу градостроительной деятельности. Полномочия органов местного самоуправления области градостроительной деятельности закреплены в статье 8 Градостроительного кодекса Российской Федерации. Полномочия органов местного самоуправления в данной области закреплены в таких нормативных правовых актах, как Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», Жилищный кодекс 29 декабря 2004 г. № 188-ФЗ, Земельный кодекс 25 октября 2001 г. № 136-ФЗ. На территории Белгородской области действует Закон «О регулировании градостроительной деятельности в Белгородской области», принятый Белгородской областной Думой 28 июня 2007 года, устанавливающий особенности регулирования градостроительной деятельности на территории Белгородской области.

Градостроительная деятельность по развитию территорий осуществляется в виде территориального планирования, архитектурно-строительного проектирования, строительства, капитального ремонта, реконструкции объектов капитального строительства. Градостроительная деятельность "... это планирование, регулирование и осуществление изменений пространственной организации территории при обустройстве ее для проживания и обслуживания, поддержания здоровья, формирования и развития интеллектуального потенциала граждан, их хозяйственной деятельности и отдыха, поддержания природной историко-культурной среды в состоянии, необходимом для долгосрочного, устойчивого развития общества» [7]. Первые пять лет реализации стратегии принесли ощутимые позитивные результаты, особенно в таких сферах деятельности, как образование, жилищное строительство, благоустройство, здравоохранение, спорт, экология. Можно считать, что сформулированная на первом этапе миссия - "от благоустройства - к благополучию" - достойно себя оправдала. За последние два десятилетия заметно преобразилась и приобрела современный облик городская среда, получила мощный стимул к развитию экономика города, сформировалась особая городская культура, Белгород стал известным городом, как в России, так и за рубежом.

Одной из составляющих стратегического направления развития города и градостроительной деятельности, которая проводится на его территории, является совершенствование городской среды путем создания комфортной и эстетичной территории жизнедеятельности. В рамках работы по подготовке данной статьи, автором была сделана попытка исследовать и проанализировать, как соотносится эта задача с градостроительной практикой, проводимой на территории муниципального образования. Автором были рассмотрены две проблемы – «точечной застройки» территорий и архитектурного облика возводимых объектов.

Рассмотрим два пятна застройки – территорию центрального парка отдыха и территорию, прилегающую к памятнику Князю Владимиру на Харьковской горе. На обеих площадках застройка ведется по принципу «точечной застройки», когда существующие жилые кварталы уплотняются новыми многоэтажными жилыми комплексами. Данная практика позволяет Застройщику (Инвестору) получить максимальную выгоду от строительства объектов на престижных участках, где цена квадратного метра по определению уже выше, чем на аналогичных объектах, расположенном на периферии. Экономить можно на подводящих инженерных сетях, которыми уже оснащены такие участки, бесконечно присоединяя к ним новые нагрузки для подключения своих объектов. Главной задачей Застройщика (Инвестора) здесь является получение максимального количества квартир с одного квадратного метра застраиваемой территории, поэтому этим комплексам характерна сверх высокая этажности и плотность застройки.

В Советской градостроительной науке были разработаны и применялись на практике нормативные требования к принципам размещения объектов жилья и объектов социально-бытового, культурного назначения. При проектировании объектов выполнялись расчеты по обеспечению жильцов жилых домов площадками для отдыха, спорта, выгула домашних животных, хозяйственно-бытовыми площадками, рассчитывались площади под зеленые насаждения. Места расположения школ, детских садов, поликлиник определялись в шаговой доступности от мест проживания. Нормативные документы в сфере строительства городов строго выполнялись.

С переходом страны от эпохи планового ведения экономики на другие экономические рельсы, эти нормативы стали носить условный характер и зачастую просто игнорироваться Застройщиком. В результате такой градостроительной практики происходит социальная эрозия среды: уплотняется застройка центральных кварталов, рядовая жилая

застройка из них вытесняется. Можно с уверенностью сказать, что жизнь в «каменных джунглях» такой сверх плотной застройки, со временем перестанет радовать вчерашних новоселов. Вопрос же об улучшении качества жизни горожан, которые ранее проживали на уплотняемых территориях, остается и вовсе открытым, при том, что одна из идей солидарного общества - взаимная ответственность, справедливое распределение ролей и ответственности каждого индивидуума перед всем обществом. Реализация Стратегии предполагает солидарную ответственность за гармоничное развитие города, необходимо более тесное взаимодействие органов власти, регулирующих градостроительную деятельность, с другими участниками, действующими в рамках Стратегии.

Хочется затронуть еще одну проблему, связанную с застройкой жилых комплексов – это огромное количество разнообразных стилистических архитектурных решений фасадов, построенных и строящихся объектов, которые зачастую находясь рядом друг с другом, создают диссонанс, разбивают застройку на отдельные фрагменты и придают ей эффект случайности и неразберихи. Это можно напрямую отнести к панораме застройки, сложившейся рядом с памятником Князю Владимиру (впрочем, и к застройке центрального парка это тоже относится напрямую). Происходит это, в том числе и потому, что Заказчик/Инвестор имеет возможности лоббировать свои предпочтения в архитектурных стилях, основываясь, подчас, при принятии решения, на индустриальные возможности своих строительных компаний.

Если обратиться к прежней практике ведения градостроительной деятельности, то все значимые в градостроительном плане объекты строились по результатам открытых архитектурных конкурсов после утверждения проектов на Градостроительных Советах. Практика Градостроительных Советов существует и сейчас, однако Заказчик находит возможности провести нужные ему решения.

Начиная с 1992 года Россия вступила в период радикальных перемен в политическом, экономическом и общественном устройстве. Признаки потери управления возникли в градостроительстве, в связи с переходом функций управления этой сферой от государственной централизованной системы к местным органам. Отсутствие в России отработанных правовых механизмов градостроительного регулирования и местного самоуправления обернулось негативными явлениями в планировке, застройке, ресурсном обеспечении городов. Централизованного, советского типа городского планирования не стало, но иного не создано. Необходимо возродить на новых принципах проектного управления

сферу городского планирования как основу если не управления, то регулирования социального и пространственного развития города в интересах населяющих его людей. Обновления требует методология планирования трех взаимосвязанных видов деятельности: прогнозирование - программирование - проектирование. Организацию разработки и принятия градостроительных решений для города можно представить в виде системы: "план-прогноз" - "план-программа" - "план-регламент".

Для достижения всех целей Стратегии 2025 избран программно-целевой метод, который обуславливает комплексный, межведомственный характер решения задач. При этом важнейшим моментом является эффективная и согласованная деятельность органов местного самоуправления и организаций бюджетной сферы, населения, всех хозяйствующих субъектов по формированию условий, обеспечивающих раскрытие творческого потенциала всех участников реализации Стратегии развития города Белгорода до 2025 года, в том числе в плане осуществления градостроительной деятельности.

В рамках Стратегии разработаны ряд программ [8], связанных с градостроительной деятельностью, такие как:

- Муниципальная программа "Развитие жилищно-коммунального хозяйства города Белгорода на 2015 - 2020 годы";
- подпрограмма "Содержание и ремонт жилищного фонда";
 - подпрограмма "Благоустройство территории городского округа";
 - Проект "Организация парковочной инфраструктуры на территории города -Белгорода. I, II этапы";
- Проект "Дизайн-код как инструмент в формировании городского фасада";
- Проект архитектурно-ландшафтного обустройства и озеленения территорий;
- Проект "Оформление фасадов зданий и сооружений города в стиле граффити "Стрит-арт";
- Проект "Обустройство остановочных комплексов в городе Белгороде ("Белгородская остановка")";
 - Проект "Организация парковочного пространства городского округа "Город Белгород" ("Белгородская парковка")".

Безусловно, эти проекты являются необходимыми городу и его жителям, но органам управления, регулирующим градостроительную деятельность, необходимо научиться шире смотреть на проблемы

текущего дня, а также понимать перспективные проблемы, связанные с развитием города. Сформировать такой новый взгляд в градостроительной деятельности может помочь только переход от работы по поручениям в плановой «проектной» работе. Управление и администрирование градостроительной деятельности на местном и региональном уровнях необходимо подвергнуть серьезному анализу и реформированию, с переводом на рельсы «проектного» управления, с целью более тесной интеграции в решение общих задач по обустройству жизни общества.

Список литературы:

1. Конституция Российской Федерации [Текст]: принята всенародным голосованием 12.12.1993 // Российская газета. № 7. 21.01.2009.
2. Градостроительный кодекс Российской Федерации [Текст]: Федеральный Закон от 29 дек. 2004 г. № 190-ФЗ (с изм. от 20.03.2011 г.) // Российская газета. 2004. 30 дек.; 2011. 25 марта.
3. Земельный кодекс Российской Федерации [Текст]: Федеральный Закон от 25.10.2001 № 136 –ФЗ // Российская газета. 2001. 23 ноября.
4. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации [Текст]: Федеральный Закон от 6 окт. 2003 г. № 131-ФЗ // Российская газета. 2003. 8 ноября.
5. О регулировании градостроительной деятельности в Белгородской области [Текст]: Закон Белгородской области от 22 июня 2005 года № 408 –р // Белгородские известия. 2005. 20 июня.
6. Стратегия развития города Белгорода до 2025 года: долгосрочная целевая программа // Белгородские известия/ 2007. 20 февраля.
7. Вильнер М.Я. Градостроительный кодекс, проблемы терминологии // Строительный эксперт. 2006. № 12. С.56.
8. Органы местного самоуправления города Белгорода [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://belgadm.bel.ru> (дата обращения: 12.03.2015).

МАЛЫЙ БИЗНЕС КАК ВНУТРЕННИЙ РЕСУРС РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Шилькова В.В., канд. экон. наук, доц.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г.Шухова*

Одной из главных стратегических задач регионального развития, в нынешней геополитической и макроэкономической ситуации, является поиск внутренних (региональных) ресурсов роста и механизмов их эффективного использования. В настоящее время актуальность этой задачи значительно возросла, что объясняется причинами как глобального, так и ситуационного характера. Глобальная причина связана с объективной трудностью и невозможностью государства сформировать единую сбалансированную региональную политику в силу большого числа и большого разнообразия субъектов региональной власти (в составе РФ функционируют 85 субъектов Федерации и более 22,4 тыс. муниципальных образований). Ситуационные причины связаны с сокращением внешних источников регионального развития, которые в свою очередь обусловлены ростом напряженности формирования бюджета РФ. При этом потребность в ресурсах в регионах ежегодно растет из-за старения региональной инфраструктуры и необходимости модернизации систем жизнеобеспечения; замедления роста предпринимательства и нарастания социальных проблем. В таких условиях требуется поиск внутренних драйверов регионального роста и повышение эффективности использования внутренних ресурсов, которые, как показывает практика, большей частью недоиспользуются и остаются вне должного внимания регионального менеджмента.

Одним из таких внутренних ресурсов региона, несомненно, является сектор малого бизнеса, огромный созидательный потенциал и значимость которого является общепризнанным фактом, как и то, что этот ресурс крайне неэффективно используется в большинстве регионов страны. В качестве аргумента приведем данные статистики, которые говорят о недостаточном развитии малого бизнеса в России и низкой эффективности государственных мер по его поддержке. Вклад малого бизнеса в ВВП в России оценивается на уровне 12-15% и только в некоторых регионах-лидерах (Москва, Санкт-Петербург) вклад малого бизнеса в ВВП оценивается в пределах 25%. Эти цифры демонстрируют значительное отставание России по данному показателю не только от

развитых стран мира, где вклад малого бизнеса составляет 50 - 60%, но и от многих стран Восточной и Центральной Европы [1].

Экономическая наука постулирует, а практика стран с эффективным использованием потенциала малого бизнеса подтверждает, что этот сектор экономики способен позитивно влиять на региональное развитие многовекторно. При этом особо следует обратить внимание на два вектора, в которых малый бизнес можно рассматривать возможным драйвером экономического роста в регионах. Первый связан с участием малого бизнеса в формировании конкурентной среды; а второй – с его инновационными возможностями.

Усиление конкуренции на всех уровнях мирового рынка, ее глобализация и общее признание позитивного влияния конкуренции на динамику социально-экономического развития, особо требуют пристального внимания к сектору малого бизнеса, поскольку ему не без основания, отводится роль важного участника, создающего конкурентную среду в экономическом пространстве любого уровня. Что касается значимости инноваций для экономического роста, то и здесь малый бизнес (в силу своих организационно-экономических, институциональных и мотивационных особенностей) имеет большой потенциал инновационной активности, как в части генерирования различных инноваций, так и в части их реализации в виде инновационных продуктов. Малый бизнес (и особенно инновационный), при эффективной региональной политике, может внести достойный вклад в социально-экономическое развитие региона не только по традиционным направлениям (создание регионального продукта и наполнение товарных рынков; развитие рынка услуг; содействие росту занятости и самозанятости, и др.). Он может стать главным фактором улучшения качества среды обитания в регионе; фактором привлечения и закрепления молодежи с долгосрочными позитивными тенденциями в виде демографической ситуации.

Принимая во внимание все эти обстоятельства можно полагать, что сама ситуация требует перехода от формального декларирования поддержки малого бизнеса в регионах к реальному и активному его стимулированию и поддержке в рамках региональной экономической политики.

Рассмотрим ситуацию с состоянием и развитием малого бизнеса в Белгородской области, основываясь на данных официальной статистики, представленных в табл. 1. За последний трехлетний период в регионе отмечается сокращение числа малых предприятий, с 24684 ед. в 2013 г. до 24450 ед. в 2016 г. Максимальный пик этого негативного тренда

пришелся на 2015 г., в течение которого сектор малого предпринимательства уменьшился на 3129 ед. (на 12%). И несмотря на смену тренда в этом процессе в 2016 г. и увеличение числа субъектов малого бизнеса за этот год, уровень 2013г. по числу институциональных единиц пока не восстановлен. В числе основных причин такой негативной динамики развития малого бизнеса находится разрыв экономических отношений с Украиной. Учитывая приграничное положение региона и активное участие малого бизнеса в торгово-экономических связях с Украиной, данная ситуация стала закономерным следствием ухудшения экономических отношений с Украиной.

Таблица 1 – Основные экономические показатели деятельности малых предприятий (включая микропредприятия) в Белгородской области [2]

Показатели	2013	2014	2015	2016
Число предприятий, единиц	24 684	24 351	21 222	24 450
Число предприятий в расчете на 1000 жителей области, единиц	16,0	15,8	13,7	15,8
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), человек	103 921	105 384	100 975	104 635
Среднемесячная заработная плата одного работающего, рублей	16 274,2	16 722,4	17 283,7	20 167,6
Оборот предприятий, млн. рублей	214 093,8	246 525,9	465 861,7	465 897,5
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами, млн. рублей	98 360,8	103 640,8	-	165 643,6

Субъектная структура регионального малого бизнеса остается неизменной многие годы – в данном секторе доминируют микропредприятия (по российскому законодательству, это субъекты предпринимательства, имеющие среднесписочную численность работников до 15 чел. или предельные значения годового дохода от предпринимательской деятельности до 120 млн. руб.) [3, 4]. Их доля в общем числе субъектов малого бизнеса 2016 г. составила 89,5% [2].

Не вызывают оптимизма и данные, отражающие вклад малого бизнеса в валовой региональный продукт. Общий оборот деятельности предприятий МБ в 2016г. практически не изменился, а его более высокие значения по сравнению с 2014г. в большей части являются следствием инфляционных процессов.

По сферам экономической деятельности наибольшие суммы оборота приходятся на такие сферы как: 1) оптовая и розничная торговля (58,8% всего оборота деятельности малого бизнеса); 2) обрабатывающие производства (11,3% всего оборота МБ); 3) строительство (10,4%); 4) операции с недвижимым имуществом и аренда (8,5% всего оборота деятельности малого бизнеса) [5].

Интерес для анализа регионального малого бизнеса представляет рассмотрение основных сфер экономической деятельности, в которых преобладают малые предприятия. По данным облстата, в регионе первое место среди сфер деятельности малого бизнеса занимает оптовая и розничная торговля – в ней работало 41,7%; всех малых предприятий в 2015 году и 42,1% - в 2016 г.; второе место занимает такая сфера услуг как «операции с недвижимым имуществом, аренда» - в этой сфере работало 16,7% всех малых предприятий в 2015-2016 гг.; третье место занимает строительство. В данной сфере работало 14,6% всех малых предприятий в 2015 году и 14,5% всех малых предприятий в 2016 г. [2].

На малых предприятиях региона трудится около 12% всех занятых в региональной экономике (для сравнения в развитых странах в малом этом секторе занято до половины трудоспособного населения [1]). При этом уровень оплаты труда этой категории занятых значительно отстает от среднерегиональных показателей (см. рис.1). В 2014 г. оплата труда в малом бизнесе составила 69% от средней по региону; в 2015г. – 67% и в 2016 г. – 74%.

Очевидно, что при таких размерах дохода работников малый бизнес вряд ли можно позиционировать в качестве привлекательной сферы реализации трудовых способностей и талантов для молодого поколения. А ведь именно эта категория экономически активного населения обладает максимальным потенциалом креативности и восприимчивости к инновациям, которые можно эффективно реализовать, в том числе и в секторе малого бизнеса.

В 2016 г. в России принята «Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации до 2030 года». В качестве первого и основного принципа взаимодействия государства с малым бизнесом в стратегии обозначен принцип «*малый бизнес прежде всего!*». Он созвучен принципу взаимоотношений государства с малым бизнесом в Европейских странах - «*Think Small First*» (*сначала думай о Малом!*) [6]. Обнадеживающим отличием данного документа является значительно более конкретный характер целей и задач, поставленных перед федеральными и региональными властями и изложенных в виде «дорожной карты» - плана конкретных мероприятий с указанием срока

их исполнения, наименования ответственного ведомства и конкретными целевыми показателями. В Стратегии определено восемь основных направлений государственной поддержки малого (и среднего) предпринимательства (МСП). В их числе: повышение спроса на продукцию МСП и освобождение для них особых рыночных ниш; повышение доступности финансовых ресурсов, в том числе и за счет введения «Стандартов кредитования МСП»; налоговые льготы; снятие административных барьеров при подключении предприятий МСП к ключевым ресурсам и другие [6].

Реализация «дорожной карты» предполагает большую работу в регионах по реальному (а не декларативному) созданию условий для развития малого предпринимательства в России и задействованию его потенциала в решении стратегических задач экономического развития страны.

Список литературы:

1. Материалы XX научно-практической конференции «Актуальные проблемы менеджмента: управление внутренними резервами развития регионов РФ» // Проблемы современной экономики [Электронный ресурс]/ Режим доступа: URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=6114>
2. Официальный сайт Территориального Органа Государственной службы Федеральной статистики РФ по Белгородской области [Электронный ресурс]/ Режим доступа: URL: <http://www.belgks.ru> (дата обращения 29.09.2017)
3. Федеральный закон №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ от 24.07.2007г. (в ред. от 03.07.2016г.) [Электронный ресурс]/ Режим доступа: URL: <http://www.consultant.ru>
4. Постановление Правительства РФ от 04.04.2016г. №265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» [Электронный ресурс] / Режим доступа: URL: <http://www.consultant.ru>
5. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства РФ (Белгородская область) / Режим доступа: URL: <http://www.31msb.ru/>
6. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации до 2030 года [Электронный ресурс]/ Режим доступа: URL: <http://smb.gov.ru/>

ОБОСНОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

**Щетинина Е.Д., д-р экон. наук, проф.,
Кондрашов И.Б., соискатель**
*Белгородский государственный технологический
университет им.В.Г.Шухова*

Необходимость управления региональной конкурентоспособностью как интегральной характеристикой состояния и развития территориальной социально-экономической системы уже не оспаривается ни практиками, ни аналитиками-учеными. Более того, концепция межрегиональной конкуренции представляется в ряде работ как инновационная и способная трансформировать систему управления на мезоуровне, сделать ее более гибкой и эффективной, придать ей новый импульс по мобилизации имеющихся у региона ресурсов и скрытых возможностей. Любая способность к конкуренции зиждется на наличии достаточно устойчивых преимуществ – объективных и субъективных, данных природой и сознательно формируемых, и закрепляемых. Поэтому деятельность по стратегическому управлению региональной конкурентоспособностью (РК) с необходимостью включает первый этап – после целеполагания – исследование источников региональных преимуществ и их сравнительный анализ.

Однако, прежде чем рассматривать подходы к анализу источников конкурентных преимуществ, а также к разработке конкретных мер по их превращению в реальные факторы РК, следует обратить внимание на такие существенные вопросы, как: цели и объекты региональной конкуренции, а также ее разновидности. Изучение показало, что в зависимости от признака, можно выделить следующие типы РК: внешняя и внутренняя, вертикальная и горизонтальная, текущая и перспективная, потенциальная и фактическая.

Далее учтем, что феномены конкуренции и конкурентоспособности и соответствующие категории в применении к управлению регионами следует использовать с рядом адаптационных поправок и коррективов, учитывающих особенности региона и его многоплановые характеристики – как объекта и субъекта управления, формы хозяйствования, а также способа организации жизни населения.

Итак, для того, чтобы обосновывать и планировать направления роста РК, необходимо проведение соответствующих исследований –

как кабинетных, так и полевых, касающихся внешней и внутренней среды региона, а именно:

- доминирующий тип и условия конкуренции;
- сильные и слабые стороны региона;
- основные группы потребителей региона и их предпочтения;
- конкурентная позиция региона «как есть»;
- возможные и желаемые изменения позиции с учетом выявленных трендов.

Дальнейшим шагом выступает такой этап, как выбор источников РК для их последующего развития. В предыдущих работах автора [4] была обоснована и схематически изложена структура потенциала РК, в составе которой выделен потенциал преобразования, обуславливающий ключевую роль нематериальных ресурсов в современной конкуренции. Поэтому даже при достаточном наличии традиционных ресурсов в регионе неразвитость нематериальной части капитала тормозит движение по пути наращивания конкурентного потенциала территории. Приведем пример Белгородской области. Вклад ее в ВВП составляет около 1% - один из ведущих рейтинговых параметров. И эта доля не имеет тенденции к росту, несмотря на успехи региона в агробизнесе и наличии благоприятных условий его ведения. Приток инвестиций в регион – второй ключевой показатель рейтинга – едва не уходит в минус, грозя перейти в отток. На 1.01.17г. область имеет бюджетный дефицит в размере 3687 млн.руб. Наблюдается рост безработицы – с 6,7% в 2015г. до 6,9% в 2016г., и в текущем году имеет место та же тенденция. Экологический рейтинг области также снижается: по данным агентства «Зеленый патруль» регион опустился на 8 место – с 6-го в 2016г.. Можно утверждать, что источники материального характера, обеспечивавшие ранее устойчивую позицию региона, исчерпаны. При этом интенсификационные, инновационные процессы и связанные с этим резервы, не включены в реальный процесс созидания благ и ценностей. По данным статистики, инновационные товары и услуги составляют не более 3% в валовом региональном продукте. Эти факты свидетельствуют о том, что потенциал преобразования как механизм, мобилирующий, мотивирующий и активирующий человеческие ресурсы, и его глубинные интеллектуально-творческие способности, функционирует неэффективно, не отвечая современным вызовам.

В этой связи обратимся к рассмотрению нематериальных активов региона (НМАР) Под ними понимается совокупность накопленных регионом и капитализированных знаний, информационных и иных культурных ресурсов, которые специфическим образом включены в

процесс воспроизводства товаров и услуг с целью получения дохода от создания новых материальных и нематериальных благ. Экономически НМАР выражаются в финансовых вложениях в тот или иной их элемент. В связи с этим возникает вопрос о формировании наиболее эффективной структуры НМАР. В таблице 2 представлена группировка видов регионального капитала и виды НМАР с учетом их вклада в бюджет региона.

Таблица 2 – Виды нематериальных активов региона (НМАР) и их ранжирование

Виды нематериального капитала	Элементы	Функционально-экономическая значимость	Ранг исходя из вклада в бюджет региона
Человеческий капитал региона	Интеллектуальная активность Предпринимательская активность Личные связи региональных управленцев и специалистов Творческие способности населения Коллективный дух, самореализация, ответственность	Появление изобретений и инноваций, дополнительный доход. Рост рейтинга региона, привлечение инвестиций	1 (31%)
Клиентский капитал региона	Клиентские базы данных Привилегированные контракты Торговые марки, знаки обслуживания Членство в торговых и прочих союзах	Создание специфического товара – бренда Доступ к сети на условиях партнерства Эффективные формы контрактов, расширение продаж	2 (24%)
Процесс- (управленческий) капитал региона	Внутренние регламенты Автоматизация процессов управления Бизнес-правила Лицензии	Экономия времени, скорость принятия решений Возможность эффективного контроля	4 (13%)

		Рост репутации региона	
Структур-ный капитал региона	Организационные структуры, менеджмент и его модель Система организационных связей с партнерами Информационные системы Социальная ответственность бизнеса	Государственная поддержка Снижение трансакций Кредит доверия Ресурс интеграции, синергии Владение актуальной информацией	3 (18%)
Инновацион-ный капитал региона	Изобретения Патенты, ноу-хау, полезные модели Организация инновационной деятельности (методики, регламенты)	Права на интеллектуальную собственность Трансформация неявных знаний в практические возможности	6 (5%)
Маркетин-говый капитал региона	Знание рынков и потребителей территории Имидж региона, его лидеров Бренд региона и суббренды Программы лояльности Инструментарий продвижения территории	Точность сегментирования Четкость позиционирования региона Узнаваемость Экономия на рекламе Расширение сбыта регио-нальных товаров и услуг	5 (9%)

Особое значение для возникновения и укрепления НМАР имеет сфера образования и культуры, которая непосредственно влияет на все виды капитала, прежде всего: на человеческие ресурсы и их качество, на морально-этические ценности в регионе; на известность территорий благодаря наличию в них крупных и известных культурных и научных центров и учебных заведений. Таким образом, онтологически и функционально вузы служат «ядром» развития НМАР, формируя инновационное пространство и конкретные - как оформленные, так и неформальные сообщества, систему межкультурных и научных связей, имея собственные интеллектуальные ресурсы и разработки. Вокруг вузов формируются малые инновационные предприятия, центры, клубы,

форумы и площадки, накапливается маркетинговый и интеллектуальный капитал. Одним из актуальных способов роста РК на базе НМАР выступает также брендинг региона и территориальный маркетинг.

Таким образом, приемлемый уровень региональной конкурентоспособности может достигаться только в процессе системной организационно-управленческой деятельности, направленной на анализ, мониторинг и планирование стратегий регионального развития, нацеленных на рост конкурентных преимуществ и их полноценное использование.

Статья подготовлена в рамках программы развития опорного университета на базе БГТУ им.В.Г.Шухова и ПСР №А-86/17.

Список литературы:

1. Барабанов А.С. Управление региональной конкурентоспособностью / О. Бартунов, С. Назин, Е. Родичев // Агентство научных новостей: основные положения. М.: И РАН. 2014. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.sai.msu.su/astronet/discovery.html>
2. Приоритеты социально-экономического развития регионов: вопросы теории, методологии, практики / Под ред. А.И. Татаркина. Екатеринбург, УрО РАН. 2000. 504 с.
3. Шидов С.А. Повышение социально-экономического потенциала региона в развитии конкурентных преимуществ производственного комплекса // TERRAЕCONOMICUS. 2010. №2. С.192–199.
4. Щетинина Е.Д., Кондрашов И.Б. Нематериальные активы региона как основа его стратегического и конкурентного позиционирования // Белгородский экономический вестник. 2016. №3 С.32–37.
5. Хамел Г., Прахалад К.К. Конкуренция за будущее / Г. Хамел, К.К. Прахалад // Олимп – Бизнес. 2002. 288 с.

НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ МОДЕЛЕЙ БИЗНЕСА

**Щетинина Е.Д., д-р экон. наук, проф.,
Кочина С.К., канд. экон. наук, ст. преподаватель**
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Поводом для обращения к экономической диагностике является обнаружение в бизнесе следующих недостатков (симптомов проблем):

1) в управлении финансами (низкий уровень прибыли, хронический недостаток денежных средств, рост дебиторской задолженности, несвоевременное погашение задолженности);

2) в логистике запасов готовой продукции, сырья и материалов (низкая оборачиваемость, нехватка одних товаров при избытке других, недопустимые размеры недостач, «жесткие» условия поставки);

3) в логистике сбыта готовой продукции (нестабильный объем продаж, снижение количества постоянных клиентов, доли рынка, объема продаж, увеличивается объем возвратов от покупателей);

4) в планировании и прогнозировании (систематическое невыполнение плановых заданий, допущение ошибок при прогнозировании продаж, несогласованная деятельность подразделений);

5) в производстве (частые срывы сроков выполнения заказов, слишком долгий по сравнению с конкурентами производственный цикл; хроническая нехватка различных ресурсов для выполнения важных заказов в срок);

6) в работе персонала (высокая текучесть кадров, низкая производительность труда, социальная напряженность в коллективе, регулярные сверхурочные работы при периодических простоях);

7) попытки развития бизнеса не приносят эффекта и успеха.

Существуют следующие виды экономической диагностики:

1. Экспресс-диагностика. Этот вид диагностики применяется, когда нужно получить предварительную информацию о компании и наметить первоначальный план действий. Экспресс-диагностика состоит из анализа финансово-хозяйственной деятельности компании и интервьюирования ключевых сотрудников компании. Этот вид диагностики проводится ориентировочно за три рабочих дня.

2. Диагностика отдельных блоков-функционалов компании (персонал, финансово-хозяйственная деятельность, закупка, организационная структура и т.д.), в зависимости от целей. Срок – от трех до пяти рабочих дней на один блок.

3. Комплексная диагностика компании, которая позволяет получить полноценную картину проблем и понять пути их решения.

По нашему мнению, экономическая диагностика состоит из нескольких этапов:

- диагностика финансово-хозяйственной деятельности компании;
- диагностика целей и задач компании и их соответствия операционной деятельности;
- диагностика бизнес-процессов компании;
- диагностика организационной структуры;
- диагностика системы управленческого учета и отчетности;
- диагностика персонала;
- диагностика системы продаж;
- диагностика системы автоматизации.

Конечным продуктом диагностики системы управления является отчет с описанием текущего состояния бизнеса клиента, перечнем процессов, «узкими местами», причинно-следственными связями, путями или программой реализации изменений.

Диагностика финансово-хозяйственной деятельности компании дает возможность оценить основные показатели деятельности компании через систему финансовых коэффициентов (платежеспособность и ликвидность, рентабельность, финансовая устойчивость, деловая активность, эффективность деятельности).

Результаты анализа финансово-хозяйственной деятельности актуальны как для внутрифирменного, так и для внешнего использования. Таким образом, основная цель финансово-хозяйственной диагностики является подготовка информации для принятия управленческих решений на всех ступенях иерархической лестницы.

Диагностика целей и задач компании и их соответствия операционной деятельности – по сути диагностика системы управления и бизнес-процессов с точки зрения целей и задач компании. Такая работа предполагает, что у компании уже есть четко сформированная стратегия развития. Консультанты фокусируются на оптимизации системы управления и бизнес-процессов. Данный вид диагностики необходим первым лицам компании: генеральному директору и собственникам.

Диагностика целей и задач компании на соответствие операционной деятельности необходима при проведении реорганизации

компании, при смене высшего руководства, при постоянном отклонении от запланированных результатов, при изменении целей и задач и т.д. Данный вид диагностики целесообразно проводить регулярно, не реже одного раза в три года. По итогам данной диагностики готовится подробный отчет, описывающий узкие места компании, а также рекомендации по решению проблем управления.

Отдельный блок экономической диагностики – диагностика бизнес-процессов [3]. Бизнес-процесс представляет собой совокупность последовательных, целенаправленных и регламентированных видов деятельности, в которой посредством управляющего воздействия и с помощью ресурсов входы процесса преобразуются в выходы, результаты процесса, представляющие ценность для потребителей. Если говорить проще, то все, что делается в компании – это процессы, потому что всегда есть вход и всегда есть выход. А между ними существует процесс выполнения той или иной работы. Каждый процесс выполняется для достижения определенного результата. Но для выполнения ему нужны ресурсы – это или информация, или товар, или действие. Процессный подход – это управление компанией на основе бизнес-процессов, которые описаны, регламентированы, находятся на постоянном контроле и подвергаются корректировке при обнаружении ошибок исполнения или отклонений от результатов.

Диагностика организационной структуры – неотъемлемый элемент, важность которого определяется влиянием на все прочие элементы. Организационная структура должна отражать логику функционирования организации и соответствие стратегическим направлениям ее развития. Компания не может меняться без внедрения организационных изменений. Но перед внедрением организационных изменений необходимо провести диагностику организационной структуры компании. Цели и задачи диагностики организационной структуры – это выявление существующих проблем, первичный анализ причин их возникновения и путей устранения.

Организационная структура является только формой, которая при ее правильной организации, позволяет упорядочить бизнес-процессы и способствовать повышению конкурентоспособности компании на рынке, а также способствует быстрой и эффективной реализации целей и задач компании. Диагностика организационной структуры должна проводиться в рамках комплексной диагностики компании.

Экономическая диагностика включает также диагностику управленческого учета и отчетности. Если управленческий учет в том или ином виде существует практически во всех компаниях, то этого

нельзя сказать о системе управленческого учета. Отличие в том, что управленческий учет – набор инструментов для внутреннего пользования. Система управленческого учета – те же самые отчеты, бланки, справочники, связанные единой логикой, позволяющие сокращать временные затраты на обработку информации, а также получать необходимую информацию в нужном месте и в нужное время.

В рамках комплексной диагностики необходимо проводить диагностику персонала с целью получения объективной информации о личностных особенностях и профессиональных качествах персонала.

Следующий блок – диагностика системы продаж. Специалисты-практики и маркетологи говорят, что «продажи – это то, ради чего создается бизнес». Грамотная построенная система продаж часто позволяет компании эффективно работать на рынке даже с плохо отлаженными процессами.

Задачи, решаемые в ходе проведения диагностики: анализ организационно-управленческой структуры сбытового подразделения;

определение степени соответствия функциональной структуры фактической организационно-управленческой; выявление проблемы взаимодействия сотрудников службы сбыта с другими подразделениями компании; анализ структуры клиентов (ABC-анализ); анализ бизнес-процессов продаж; анализ системы мотивации сотрудников отдела сбыта.

Так как диагностика системы продаж – важнейший блок экономической диагностики, для полной и качественной ее оценки лучше привлечь специалистов со стороны. Практика показывает, что своими силами качественную диагностику сбытовой сферы проводить не получается, особенно когда необходимо сформулировать проблемы и рекомендации. Результатом ЭД в области сбыта будет аналитический отчет о состоянии системы продаж на сегодня, описание проблем, узких мест, рекомендации по изменениям.

В ходе бизнес-диагностики рассматриваются такие вопросы, как: цели и стратегии развития бизнеса в целом, и по каждому функциональному направлению; организация деятельности функциональных направлений в настоящее время; актуальность используемых показателей и системы оценок; эффективность и оптимальность системы планирования корпорации; полнота и достоверность управленческой отчетности; специфика реализации процессов и использования методов; узкие места в процессах как при взаимодействиях внутри, так и с клиентами и поставщиками; необходимость и обоснованность тех или иных преобразований,

инноваций и активностей (с точки зрения системы управления и организации деятельности); возможные финансовые, ресурсные, временные ограничения для проведения преобразований; существующие и прогнозируемые риски; приоритетные потребности в информации и организации взаимодействия; корпоративная культура компании, как фактор ее готовности к преобразованиям.

Новыми направлениями экономической диагностики выступают:

А) анализ социальной ответственности бизнеса или корпоративной социальной ответственности (КСО). Она включает в себя: объем и структуру инвестиций в социальные сферы; лояльность общества и его групп к деятельности корпорации; этику бизнеса, соответствие нормам морали и нравственности по отношению к другим участникам экономических и неэкономических отношений.

Б) анализ нематериальных активов организации как источников и факторов ее конкурентоспособности.

Итак, конечной целью экономической диагностики является определение путей совершенствования системы управления предприятием, включая изменение процессов деятельности, методологии, информационных систем и других компонентов.

Статья подготовлена в рамках Программы развития опорного университета на базе БГТУ им. В.Г. Шухова.

Список литературы:

1. Казакова Н.А. Финансовый анализ: учебник и практикум. М.: Юрайт, 2015. 539 с.
2. Старикова М.С., Пономарева Т.Н., Растопчина Ю.Л. Инструментарий оценки турбулентности внешней среды предприятия // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2017. №7. С. 187-193.
3. Щетинина Е.Д., Кочина С.К. Стратегическая диагностика промышленного предприятия: проблемы и методы: монография. Белгород: Изд-во БГТУ, 2016. 194 с.
4. Щетинина Е.Д., Кочина С.К. Системный подход к трактованию экономической диагностики предприятия в современных условиях // Белгородский экономический вестник. 2017. №2(86). С. 48-55.

ДИНАМИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Щетинина Е.Д., д-р экон., наук, проф.,

Шеханин А.С., магистрант

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В настоящее время, в условиях глобализации, дигитализации, изменяющегося поведения потребителей, эффективность деятельности любой компании зависит от результативности маркетинговых коммуникаций. Коммуникативная политика в системе маркетинга – это перспективный курс действий фирмы, направленный на планирование и осуществление взаимодействия со всеми субъектами маркетинговой системы. В то же время, необходимо отметить, что современные процессы, происходящие в обществе, изменяют и медиапространство. Продолжают активно развиваться новые интерактивные каналы коммуникаций, расширяется присутствие информационно-коммуникационных технологий во всех сферах деятельности, повышается скорость и доступность информации.

Таким образом, в современном обществе компании управляют сложной системой маркетинговых коммуникаций, к которой относится оптимально продуманное сочетание методов маркетинговых коммуникаций, направленных на целевую аудиторию для получения максимального синергетического эффекта от продажи товаров и услуг, укрепления бренда компании, повышения лояльности покупателей и увеличение удовлетворенности ее сотрудников.

Система маркетинговых коммуникаций традиционно использует такие инструменты, как реклама, связи с общественностью, стимулирование сбыта, прямой маркетинг. Одной из основных тенденций последнего десятилетия является активное использование интегрированных маркетинговых коммуникаций (ИМК), которые объединяют в себе все вышеназванные каналы коммуникаций. Интегрированные маркетинговые коммуникации – это концепция планирования маркетинговых коммуникаций, исходящая из необходимости оценки стратегической роли их отдельных направлений и поиска их оптимального сочетания для обеспечения четкости, последовательности и максимизации воздействия коммуникационных программ посредством непротиворечивой интеграции всех отдельных

сообщений [1].

Для создания синергии специалисты по маркетинговым коммуникациям должны знать, в каких условиях каждый из инструментов ИМК работает наилучшим образом и как наиболее оптимально организовать их совместное использование. Необходимо помнить, что разные виды коммуникаций обеспечивают установление контакта с целевой аудиторией различными способами, причем некоторые из них взаимно дополняют и усиливают друг друга.

Принимая во внимание тот факт, что из всех каналов коммуникации наиболее предпочитаемым до сих пор остается реклама, представляется целесообразным рассмотреть более подробно рекламный рынок.

Эксперты Ассоциации коммуникационных агентств России (АКАР) совместно с экспертами международной Ассоциации интерактивного маркетинга (IAB Russia) представили данные по объемам рекламного рынка за период 2000-2016 гг. (табл. 1).

Таблица 1 – Структура рекламного рынка России в 2000-2016 гг., % [6]

Сегменты	Года																
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Телевидение	29%	34%	41%	43%	43%	43%	44%	44%	46%	52%	51%	50%	48%	47%	45%	42%	42%
Радио	6%	7%	7%	7%	7%	6%	6%	6%	5%	5%	5%	4%	5%	5%	5%	4%	4%
Пресса	48%	41%	34%	32%	31%	28%	27%	26%	25%	19%	17%	15%	14%	11%	9%	7%	5%
ООН	17%	18%	18%	18%	20%	20%	19%	19%	15%	15%	15%	14%	14%	14%	13%	11%	11%
Интернет	0%	1%	1%	1%	1%	2%	3%	5%	6%	10%	12%	16%	20%	23%	28%	35%	38%

В табл. 1 в единый сегмент Out Of Home (ООН), т.е. «вне дома», объединены такие сегменты, как:

– «наружная реклама» (outdoor-реклама) – вид рекламы, которая размещена на специальных временных или стационарных конструкциях, расположенных на открытой местности, а также на зданиях, различных сооружениях и элементах уличного оборудования;

– «внутренняя, интерьерная реклама» (indoor-эдвертайзинг, Indoor Advertising) – вид рекламы, размещаемой на стационарной основе внутри помещений общественного назначения, внутри торговых залов, в местах продаж, в кинотеатрах и т.п.;

– «транзитная реклама», включающая в себя рекламу на и в транспорте, а также возле и в транспортных объектах (остановки, станции, аэропорты);

– «альтернативная реклама», включающая в себя рекламу при справочном обслуживании; продакт-плейсмент (от англ. product placement) – внедрение рекламы товара или услуги в сюжетную линию

кино или иного продукта индустрии развлечений; cross-promotion – перекрестная реклама двух или более товаров (услуг), основанная на взаимной выгоде.

Исходя из табл. 1, видно, что доля Интернет рекламы в 2016 году составила 38% всего рекламного рынка. По прогнозам аналитиков, которые ссылаются на данные отчета инвестиционного банка BCS Global Markets, уже в 2018 г. доля интернета достигнет 43% и он станет крупнейшим сегментом рекламного рынка. Тогда как доля ТВ-рекламы будет немного снижаться – до 40% к 2020 г. [5]. Построенная нами на рис. 1 прогнозная модель подтверждает эти данные.

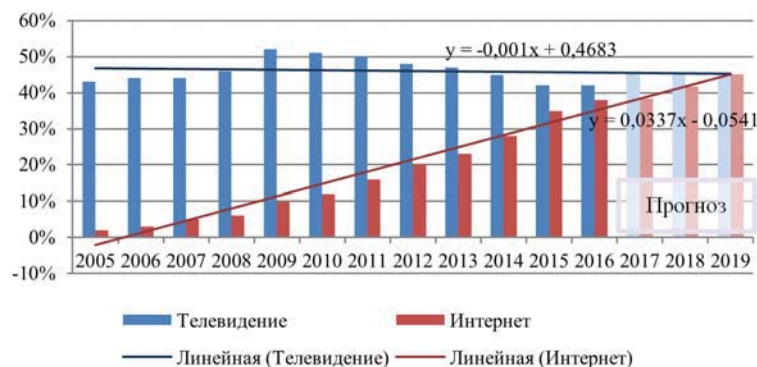


Рисунок 1 – Прогноз развития Интернет и TV-рекламы

Стремительное изменение структуры рынка соответствует динамике в других странах: в 2016 г. сегмент цифровой рекламы обогнал телевизионную в США, в то время как в Китае более половины расходов на рекламу направляется на цифровые форматы [5].

По данным экспертов АКАР суммарный объем рекламы в средствах ее распространения за вычетом НДС составил 360 млрд. руб., что на 11% больше, чем годом раньше [6]. Причем это один из рекордных показателей за последнее время, и наибольший темп роста показал сегмент интернета. Объем рекламы в интернете по итогам 2016 года вырос на 21–30%. (табл. 2).

Большой разброс в оценках объема рынка Интернет-рекламы вызван различными подходами к оценке. Так, например, АКАР в оценках учитывала такие форматы, как медийная и контекстная, а IAB ориентировалась на модели продаж, что позволило учесть недооцененную ранее рекламу в социальных сетях, в классифайдах (таких как Avito) и в других сегментах.

Таблица 2 – Объем и динамика рынка маркетинговых коммуникаций [2]

Сегменты	2016 год, млрд.руб.	Динамика, %
Телевидение	150,8	10%
<i>в т.ч. основные каналы</i>	146,9	9%
<i>нишевые каналы</i>	3,9	52%
Радио	15,1	6%
Пресса	19,7	-16%
<i>в т.ч. газеты</i>	5,4	-16%
<i>журналы</i>	10,7	-8%
<i>рекламные издания</i>	3,6	-32%
Out of Home	38,3	6%
<i>в т.ч. наружная реклама</i>	31,4	8%
<i>транзитная реклама</i>	3,6	-11%
<i>indoor-реклама</i>	2,3	5%
<i>реклама в кинотеатрах</i>	1,0	11%
Интернет	136,0	21%
<i>в т.ч. display</i>	77,3	26%
включая баннеры	46,1	32%
видео	6,6	18%
прочее	24,6	18%
<i>Search</i>	58,7	16%
ИТОГО по сегменту рекламы в медиа	360	11%
ИТОГО по сегменту маркетинговых услуг	94,5	7%

Объем сегмента маркетинговых услуг составил 94,5 млрд.руб., что примерно на 7% больше, чем в 2015 году. С учетом рекламных бюджетов, израсходованных на создание креативных решений, на производство рекламной продукции и на оплату услуг рекламных агентств суммарный объем российского рынка маркетинговых коммуникаций составил примерно 630-650 млрд. руб.

Опираясь на данные табл. 2 можно отметить, что телевидение остается крупнейшим по рекламным доходам медиа. Рост объемов рекламы на нишевых TV-каналах объясняется тем, что были сняты ряд законодательных ограничений (поправки в законе о «Рекламе» 2015года), которые запрещали транслировать рекламу на платных телеканалах. Однако доля данного сегмента на российском телерекламном рынке по-прежнему невелика и составляет 2,6% при том, что количество нишевых каналов более 430 на сегодняшний день [4]. Важным конкурентным преимуществом незфирного телевидения является четкая таргетированность зрительской аудитории и относительно невысокая стоимость размещения.

Рост продемонстрировали не только сегменты TV и Интернет-рекламы, но и такие сегменты, как радио, наружная, внутренняя реклама. Суммарный объем рекламы в первом полугодии 2017 года также демонстрирует рост (+14%) по сравнению с аналогичным периодом 2016 г., что объясняется постепенной стабилизацией в экономике и началом восстановительного роста.

Несмотря на положительную динамику многих сегментов медиарынка, появление Интернета сильно повлияло на рекламу и продвижение товаров и услуг. Если раньше на рекламу требовались крупные вложения, то сейчас рекламировать товары или услуги можно без значительных вложений. Расходы на хостинг, серверы и их администрирование, зачастую гораздо ниже, чем в офлайн проектах. Сотрудники, работающие в интернет проектах, могут одновременно общаться сразу с несколькими посетителями в режиме чата, чего нельзя осуществить при личной встрече с потенциальными клиентами.

На сегодняшний день Интернет-реклама является самым динамично развивающимся медиа, прогнозируется ее дальнейший рост и поэтому Интернет можно по праву назвать самым перспективным средством маркетинговых коммуникаций.

Список литературы:

1. Интегрированные маркетинговые коммуникации: монография / Е.Д. Щетинина, Н.В. Козлова, М.С. Старикова и др.– Белгород: Изд-во БГТУ, 2008. – 185 с.
2. Маркетинговые коммуникации в торговле: монография / Е. Д. Щетинина [и др.]. - Белгород: Изд-во БГТУ им. В. Г. Шухова, 2015. - 176 с.
3. Объем рекламы в средствах ее распространения в 2016 году Данные Ассоциации коммуникационных агентств России [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.akarussia.ru/knowledge/market_size/id7881
4. Отраслевой доклад «Телевидение в России в 2016 году. Состояние, тенденции и перспективы развития» / Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.fapmc.ru/rospechat/activities/reports/2017.html>
5. Разумный Е. Интернет-реклама догонит рекламу на ТВ уже в этом году / Электронное периодическое издание «Ведомости» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://https://www.vedomosti.ru/technology/articles/2017/04/25/687387-internet-reklama>
6. Рекламный рынок 2000-2016 гг. Данные Ассоциации коммуникационных агентств России [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://akarussia.ru/node/7849>

THE IMPACT OF ICT INNOVATION ON IMPROVING BUSINESS PERFORMANCE OF ENTERPRISES IN A MODERN BUSINESS AMBIENT

Zoran Ž. Jovanović, PhD of economics,
Olga Zorić, MSc of Information Technology,
Andrija Jorgić, MSc of economics
College of Academic Studies "Dositej",
Belgrade

Abstract:

Implementation of ICT – information and communication technologies in a modern business environment plays a key role in the process of improving the business performance of the company and its positioning in the market. Generating innovation, achieves significant results in raising the quality of goods and services, organization of labor, marketing and enterprise management. Regular measurement and monitoring of company's business performance in a modern business environment with the application of ICT innovation represents the key basis for establishing a competitive advantage.

Key words: *ICT, business performance, enterprise*

The application of innovations is one of the most effective ways of achieving and maintaining the competitive advantage of the company on the market. Innovation involves the introduction of new or upgrading existing products and services, as well as the establishing new technical and technological aspects of production, supply and distribution, the introduction of newspapers in the organization of labor, marketing and enterprise management.

Infrastructure basis of innovation in the modern information society consists of information and communication technologies (ICT). Impact of implementation and continuous improvement of modern ICTs primarily affects the accelerated growth of productivity and economic growth of enterprises. This paper is based on the hypothesis that there is mutual conditionality between the application of ICT innovations, that is, the generation of innovation and innovation in the enterprise and the improvement of its business performance.

Regular monitoring and measurement of an enterprise's business performance is also an important process in its operations and market positioning. The fact is that without a methodologically well-established, objective, comprehensive and regular measurement of business performance,

one enterprise remains without the key information necessary for the continuous flow of business decision making management, without which there is no effective management.

Improving the system for measuring the performance of business processes in the enterprise implies the existence of four basic stages. *The first phase* is the concept of a performance measurement system for business processes. A significant segment of this phase is the selection of appropriate criteria, i.e. the determination of the methodology of measuring the performance of the process. To achieve the best results, careful selection should be made between a large number of criteria that economic science suggests as being useful for measuring and tracking business success. Special attention should be paid to process-oriented enterprises with non-financial performance measures, such as performance measures of time, quality and flexibility. *The second phase* represents the preparation for the implementation of a business process performance measurement system, which involves checking the existence of potentially excessive performance measurements of processes defined in terms of time, quality, flexibility and cost. *The third phase* takes place through the implementation of a developed system for measuring the performance of business processes. *The fourth phase* needs to be paid a lot of attention because it represents the perspective of improving the performance measurement system of business processes. In the modern business environment, a large number of different systems have been developed that view and analyze the overall performance of the enterprise far more complexly, using both financial and non-financial performance criteria. These criteria are arranged in a certain number of business dimensions, such as the process dimension that needs to be specifically focused. These systems or models are as follows: a balanced performance chart, benchmarking, activity-based management, and process-oriented measurement of supply chain performance based on SCOR and IMPM models. They all have their own advantages and disadvantages. The disadvantages of these modern models can be eliminated by their parallel use, which will lead to the emergence of new, integral models for measuring the performance of the company as a whole, as well as their individual business processes, which would represent the innovation of this process. Performance analysis and performance reporting of business processes is also an integral element of performance management at this level. It is implemented on the basis of previously processed performance measurement of business processes. The analysis involves appropriate testing based on methodologically different approaches and aims at examining the current state, as well as the trend in the movement of business process performance. The analysis determines the causes of the effects of different

factors on achieving certain performance of business processes, but also assesses their potential future impact, character and intensity. In the same way, the influence of ICT on the improvement of the business performance of the company is also carried out.

ICT innovation can integrate innovations in the following areas: - products and services;

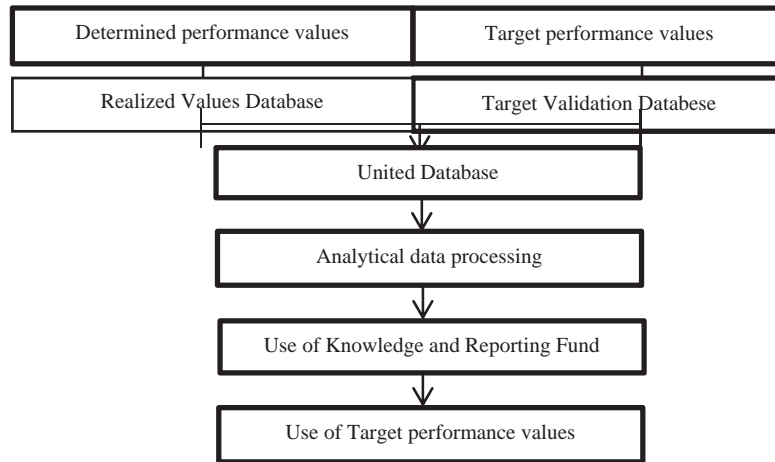
- processes and technologies;
- marketing and;
- organization of business operations.

The impact of the application of ICT innovations in the enterprise on the emergence of product / service innovations is reflected, above all, in the digitization of products and services, the automation of its design, and the personalization of products. Innovations of the processes arising from the use of modern ICT include automation of production, i.e. business, automation of the financial management process, as well as management information system. When it comes to the implementation of ICT innovations in marketing, it is primarily the implementation of new marketing methods, including significant changes in design, product packaging, promotion and distribution, or determining the price of products. The development of the Internet has a major impact on these innovations, which transforms the way of doing business in the functional field of marketing. The result of this impact is the development of Internet marketing, electronic commerce, as well as the management of customer relationships, that is, the establishment and improvement of a customer base. Modern business environment and trends of globalization imply the imperatives of transforming from traditional enterprises into new, contemporary forms of organization, which are more open, more flexible and innovative. ICT, and in particular the Internet, made it easier to cooperate and communicate on an individual-organization relationship and become one of the most important sources of competitive advantage. Their application in business has triggered significant changes in the organization of companies, which are reflected in the new organizational structure, new business models, and the implementation of software systems for human resource management (HRM).

The analysis of the impact of ICT on improving the business performance of the enterprise can be realized based on different methods and approaches. The choice of methods, i.e. the approach in the performance analysis of an enterprise implies respecting several basic *principles*, such as:

- the principle of mutual conditioning and connection of the performance of the process;

- the principle of transition from quantitative to qualitative phenomena, manifestations and performances, and vice versa;
- the principle of matching the disproportion of mutually conditioned performance and eliminating deviations from the target performance level;
- the principle of monitoring and performing performance analysis in the succession of the period.



Graph 1. Reporting and analysis of company performance

In addition to analyzing the impact of ICT on improving the business performance of enterprises, it is necessary to perform well-informed reporting on the results of implementation of ICT innovations. Traditional financial reporting does not always provide all the information needed by decision makers since they reflect the financial impact of past events. The acquisition of non-financial information is necessary as an obligation to establish a better picture of the company's operations. The need for non-financial reporting is therefore an integral part of the *business process performance report* in which it is necessary to provide the following information: besides the business process name and the date of non-compliance, a description of the non-compliance should also be provided. Significant attention should be paid to finding the factors of deviations as well as the necessary measures for improving the performance of the business process. On the other hand, if a particular performance is too ambitious, the need for revising standards or target performance is imposed.

Participation of the state in the process of implementing ICT innovations should be only in the form of instructions and supervision, and not in the form of a direct influence on their implementation. The state should stimulate innovation and allow the path of change, strengthen domestic competition, minimize trade barriers, refrain from permanent interventionism when there is an imbalance in the market, strengthen the application of standards and harmonize international legal regulations in the application of ICT. Without regard to the policy framework of each state, only companies are the ones that make and enhance the competitive advantage. Even when it comes to the country's underdevelopment, companies that realize their development can use advanced ICT knowledge and innovations, and serve as role models for their knowledge, experiences and technologies that have already been developed and applied in advanced countries.

References:

1. Smith M., «Performance measurement & management – A strategic approach to management accounting», Sage Publications, London, (2005).
2. Krstić B., Sekulić V., «Upravljanje performansama preduzeća», Ekonomski fakultet, Niš, (2013).
3. Skorup A., Krstić M., Informatično-komunikacione tehnologije - generator inovacija u poslovnom sistemu, V Majska konferencija o stratezijskom menadžmentu, Univerzitet u Beogradu, Srbija, 29-31.05.2009. godine, Zbornik radova, str. 12-19.

СОДЕРЖАНИЕ

Атабиева Е.Л., Ковалева Т.Н. Налоговое администрирование страховых взносов	3
Балабанова Г.Г. Параметры производительности труда как индикаторы российского экономического кризиса	10
Бендерская О.Б. Устойчивость функционирования белгородских промышленных предприятий в 2016 г.	15
Божков Ю.Н. Использование процессного подхода в управлении человеческим капиталом компании	24
Букурова А.А., Горбатенко А.В. Современное состояние кредитования малого и среднего бизнеса в России	30
Выборнова В.В., Стадникова С.В. Проблемы эффективного управления конкурентоспособностью предприятия	35
Выборнова В.В., Стадникова С.В., Бакаева Е.С. Проблемы оценки эффективности деятельности предприятия	43
Давыденко Т.А. Новая модель управления человеческими ресурсами.....	48
Дагман С., Щетинина Е.Д. Развитие туризма как подход к укреплению конкурентоспособности региона	53
Демура Н.А., Ярмоленко Л.И., Антонюк О.В. Информационная экономика как новая ступень развития.....	57
Денисова Е.Д. Особенности устойчивого развития социально-экономической системы региона.....	60
Дорошенко Ю.А., Малыхина И.О. Концептуальные основы формирования инновационных стратегий региона	65
Дубино Н.В., Принц Овусу – Донкор. Управление потребительским опытом как инструмент формирования ценности.....	71
Еремич Л. Глобализация и будущее рынка труда	77
Журавлева Л.И. Проблемы регулирования социально-трудовых отношений в России	88
Зенович Ивона Р. Проблемы и антикризисный опыт управления.....	93
Živković D., Senić S., Živković J. Application of the project management concept in management of educational institutions	99
Zivkovic D., Senić S., PhD Radojko Human resource management in economic organization using the project management methods.....	106

Živković D., Senić S., Z. Jovanović Project management in public administration	114
Иванов М.Ф., Везомская А.А. Методические аспекты оценки результативности управления инновационным развитием предприятий Донбасса (на примере КП «ДРСУ»)	121
Иванов М.Ф., Хорошилова Е.С. Приоритетность антикризисного управления в Донбасском регионе	126
Кабановская Ю.И. Иностраные инвестиционные фонды	131
Кажанова Е.Ю. Роль оценки человеческих ресурсов в повышении эффективности их использования	137
Колпакова Е.В. Страны БРИКС в контексте основных тенденций современного мира	142
Корякина А.А. Инвестиционная деятельность и проблемы привлечения финансовых ресурсов.....	146
Kotlica I.S., Stanojević N.N., Jovanović Ž. Z. The changes of the serbian economy structure and the information technology.....	151
Кравченко Л.Н. Актуальные вопросы системы мотивации труда в РФ	156
Куприянов С.В., Стариков К.С. Теоретический анализ цикличности глобализационных процессов	161
Лапо А.С., Сомина И.В. Классификация показателей инвестиционной активности для целей стратегического анализа.....	165
Леонова О.В. Современные особенности реализации совместных инвестиций в национальные инновационные проекты с использованием иностранного частного капитала.....	170
Литвинов Р.В. Методические подходы к инвестиционному обеспечению восстановления и эксплуатации жилого фонда промышленного города в условиях нестабильности	180
Lojanić R. D. Electronic business and supply chains.....	185
Максимчук Е.В., Астапова Я.А. Динамика российского рынка факторинговых услуг.....	190
Максимчук Е.В., Плаксина Д.К. Перспективы развития государственных мер поддержки реального сектора экономики России и белгородской области.....	194
Miletić Vuk Adjustment challenges of Serbian organizations to changed market competition conditions.....	199
Овчарова Н.В. Оценка рыночного потенциала инновационного товара	205

Перов Г.О., Проскура Д.В. Инструменты реализации эколого-экономической политики хозяйствующих субъектов угледобывающей отрасли	209
Петимко А.М. Особенности организации и разработки рекламной кампании в индустрии туризма	215
Пономарева Т.Н., Шеханин А.С. Перспективные направления развития отрасли информационно-коммуникационных технологий.....	220
Романенко Е.В. Роль сектора малого и среднего предпринимательства в формировании конкурентных преимуществ омского региона и возможностей решения задач импортозамещения	226
Савенкова И.В. Особенности применения процессного подхода в практике управления персоналом российских компаний	231
Старикова М.С., Пономарев И.Н. Источники эффективности сетевых бизнес-структур	237
Столярова З.В. Проблема оттока капитала в современной России	241
Stojanović A., Dragana Pušara, Danijela Rak. Соотношение налогового потенциала и налоговой нагрузки	245
Тасич И., Тасич С. Применение информационных технологий в экономике через примеры веб-сайта в аптеке ВРАНЕ	255
Тасич И., Тасич С. Спецификация информационных технологий и экономики в эксплуатации с апотеком ВРАНЕ	260
Ткаченко Ю.А. Мнимые и притворные объекты бухгалтерского учета	265
Трунова Е.В., Алфёрова В.Д. Подходы к оценке эффективности банковских сделок по слиянию и поглощению.....	270
Трунова Е.В., Ермакович Ю.И. Финансовая устойчивость банка-участника системы страхования вкладов	274
Туаева В.З. Анализ промышленного потенциала оскольского электрометаллургического комбината.....	279
Фомин В.Н. Социальная неприемлемость тотальной коммерциализации всех видов жизнедеятельности общества.....	282
Хамдан М., Щетинина Е.Д. Механизмы корпоративного управления.....	291
Чечель И.П., Лакетич А., Лакетич Н. Интеграция стратегических и градостроительных задач в деятельности муниципального округа «город Белгород»	296

Шилькова В.В. Малый бизнес как внутренний ресурс развития региональной экономики	303
Щетинина Е.Д., Кондрашов И.Б. Обоснование направлений повышения региональной конкурентоспособности	308
Щетинина Е.Д., Кочина С.К. Новые направления экономической диагностики в условиях трансформации моделей бизнеса	313
Щетинина Е.Д., Шеханин А.С. Динамика и перспективы развития рынка маркетинговых коммуникаций	318
Jovanović Zoran Ž., Zorić Olga, Jorgić Andrija The impact of ICT innovation on improving business performance of enterprises in a modern business ambient	323